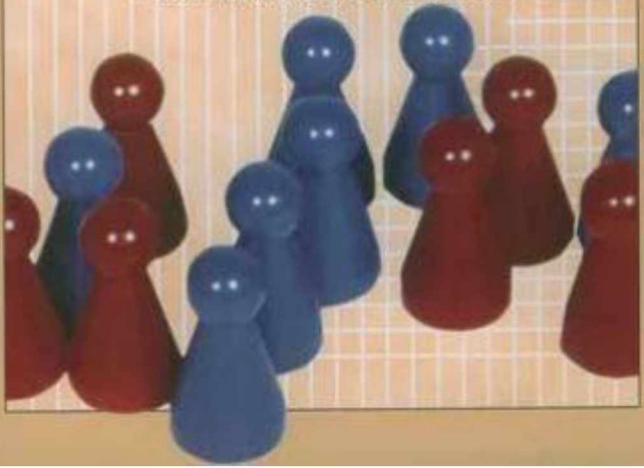
Arıtan

Josef Kirschner

MANİPULASYON AMA NASIL?

İnsanları Etkilemenin Ve Kullanmanın Sekiz Ana Kuralı



MANİPULASYON
AMA NASIL?

JOSEF KİRSCHNER

ÇEVİREN

AYDIN ARITAN

ARITAN YAYINEVİ

MANİPULASYON AMA NASIL?

Josef Kirschner

Yayın Koordinatörü: Aydın Arıtan
Teknik Editör : Selma Turhan
Dizgi Operatörü : Burcu İnergi
Ofset Hazırlık : Aydın Ata

Kapak Tasarım. Dizgi Ve Ofset Hazırlık: Arıtan Yayınevi
ISBN:975-7582-09-3

ARITAN YAYINEVİ
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi
A Blok Kat:6 No:6 (4NA6) Topkapı - İstanbul
tel: (0212) 576 87 41- 576 22 26 Fax: (0212) 576 87 06

İÇİNDEKİLER

Sunuş 9
Bu oyunun kurallarını kullanmayı bilen kişi, kendi yeteneklerini geliştirir ve hayallerini gerçekleştirme şansını elde eder 17
Bu kitaptan en iyi biçimde yararlanabilmeniz için sizlere bir kaç tavsiye 19
Bir insan, diğer bir insanla konuşmak için ağzını açtığında bilin ki, aklında tek bir şey vardır: Onu etkilemek ve kullanmak 22

Birinci Manipulasyon Kuralı 28
Eğer, insanların sizin hakkınızdaki gerçek düşüncelerini öğrenmek istiyorsanız, onların beklediğinden farklı biçimde davranın ... 29
1. Rakip: Karşı Cins 31
2. Rakip: İlerlememizde ve kendimizi kabul ettirmemizde yolumuza çıkan ve bize engel olanlar 33
3. Rakip: Otoriteler ve bu otoriteleri kendi çıkarları doğrultusunda kullananlar 34
4. Rakip: İçinde yaşadığımız toplum 36
5. Rakip: Kitle iletişim araçları 38
6. Rakip: Aile 40

İkinci Manipulasyon Kuralı 43
Beklemek yerine eyleme, harekete ve yapmaya doğru ilk adımı atın ve bundan korkmayın 44
Bir daha lokantaya gitmeden önce, bazı şeyleri farklı biçimde düşünseniz, iyi olur 46
Başkalarının dikkatini üzerinize çekmeye yarayan altı (önemli ve etkili) yöntem 50

Üçüncü Manipulasyon Kuralı 70
Ambalaj, içerik ile aynı şey değildir ve olması da gerekmez 71
Niçin bir balıkçı, oltasının ucuna yem olarak bir pasta takmaz? 72
Hiç kimse, kendi zararına olacaksa, bizim yararımıza gerçekleşecek bir şeyi istemez. Bu nedenle, manipulasyon oyununda kendi çıkarımızı ve yararımızı, bizden başka hiç kimse koruyamaz 76

Dördüncü Manipulasyon Kuralı 85
Bir insanın aynı şeyi bir kere yerine, bir kaç kere veya sürekli olarak duyması ile ortaya, bakın neler çıkıyor 86
Rakibinizin güvenini ne ölçüde sarsarsanız, kendinize olan güveniniz de, o oranda yükselir 90
Manipulasyon oyununda, tekrarlama ilkesi uyarınca, bir mesajın yinelenmesinde en çok kullanılan üç yöntem 95
Rakibimizin bir hatasını affetmek, bir büyüklük ve olgunluk göstergesidir. Ama bazı kimseler bu durumu, kendi yararları doğrultusunda kullanmayı, öylesine iyi becerirler ki 100

Beşinci Manipulasyon Kuralı 104
Eğer duyguların gücü hakkında bir bilginiz varsa, hayatınızdaki bir çok şeyi bambaşka bir gözle görmeyi başarırsınız 105
Niçin "cesaret iyi, korkaklık ise kötüdür" deriz de, tersini düşünmeyiz? Bu, bir tesadüf değildir 109
Duygulara olan bağımlılığımızı nasıl kontrol altına alabilir ve böylece bunu başkalarının yapmasının önüne geçebiliriz? 114
Diğer insanların duygulara olan bağımlılık-larından, kendi çıkarınız için nasıl yararla-nacağınızı gösteren bir kaç öneri 124

Altıncı Manipulasyon Kuralı 129
Çoğu kişiler mahçup olmaktan korktukları için, kahraman olurlar 130
Bizi manipulasyonun etkilerine duyarlı ve yatkın kılan korkunun, en çok rastlanılan üç türü 131

Korkuları yenmenizi ve onları, başkalarının yararı doğrultusunda kullandırtmamanızı sağlayacak olan üç önemli adım 143
Rakiplerinizin korkularını, kendi yararınız doğrultusunda nasıl kullanacağınızı biliyor musunuz? 145

Yedinci Manipulasyon Kuralı 148
Eğer kararı biz vermezsek, bunu bizim yerimize başkaları yapacaktır 149
İki ayrı karar verme tipi örneği ve bu türlü kişilerin nasıl etkilenebileceklerinin ipuçları 152
Rakibin kararlarını etkilemek isteyen birisi, onun hep tek yönlü bilgilerle (enformasyonlarla) donanmasını sağlamak zorundadır 156
Everest Dağı'nın tepesine de kaçsanız, sizin kararlarınızı etkilemek isteyenlerden yakanızı kurtaramazsınız 158
Nasıl oluyor da, aldığımız bir karar için daha sonra pişman oluyor ve onu değiştirmek istiyoruz? 161
Bir kararın oluşumu ve başkalarının kararlarını kendi istediğimiz doğrultuda etkilemenin yolları 163

Sekizinci Manipulasyon Kuralı 172
Çoğu kez az, ama yerinde konuşmak, birçok sözcük sarfetmekten daha yararlı olur 173
Başka türlü düşünmemize rağmen, düşündüğümüzden başkasını söyleme sanatı 177
Bir insana her türlü şeyi söyleyebilirsiniz. Ama önemli olan, bunu nasıl yaptığınızdır .. 179
Bir konuşmayı kendi yararınız doğrultusunda sürdürebilmenizi sağlayacak dört etkili yöntem 184

Sonsöz 190

Sunuş

Maddesel varoluş, insanın eksikliği ve yetersizliği üzerine kurulmuş. Baştan başa aldatmacalar ve yalanlarla dolu, oyun ve rol yapma temeline dayalı bir dünyada yaşıyoruz. Kişisel ya da grupsal çıkar ve menfaatler, herşeyin önünde ve üstünde geliyor.

Adalet, eşitlik, namus ve doğruluk gibi kavramlar, hep birer kandırmaca ve oyalamaca olarak kullanılıyorlar. Çünkü yönlendirilmiş, çarpık, yanlış ve kendimizden uzak bir biçimde yaşıyoruz. Gerçek istek ve ihtiyaçlarımızın bile farkında değiliz. Hep başkalarının yönlendirmeleri doğrultusunda davranmak zorunda kalıyoruz. Onların istedikleri şeyleri giyiyor, yiyor, içi-

yor, alıyor ve seyrediyoruz. İşin kötüsü, bunları kendi öz istek ve ihtiyaçlarımız sanıyoruz. Seçme ve eleştirme şansımız yok. Toplumsal düzen ve egemen grupların sundukları dar alanda yer alan, birkaç kısır alternatifle kısıtlanıyoruz.

İnsanları aldatmak ve onların zayıflıklarından yararlanmak, marifet sayılıyor.

Tüm bunlar, eksik bilgiden ve insanın yetersizliğinden kaynaklanıyor. Çünkü insan, bağımlı olduğu fiziksel koşullar nedeniyle son derece zayıf, eksik ve yetersiz bir varlık. Önce bedeni, sonra da üç boyutlu planın kısıtlayıcı engelleri, insanı adeta bir hapishaneye kapatmış gibi. Hareketleri kısıtlı, bilgi kaynakları yetersiz, algıları zayıf ve içinde bulunduğu durum yüzünden, her şeye izin veren edilgen bir durumda bulunuyor.

Bu bağımlılık ve fiziksel koşulların ağırlığı, aslında dünyasal tekâmül planının bir zorunluluğu ve buna karşı da insanın yapabileceği bir şey yok. Üç boyutlu maddesel alem çok ağır tekâmül koşullarına uymak durumunda. Aslında dünyanın ve insanın varoluşu da, bir eksiklik, bir karanlık, bir bilgisizlik ve bir unutma ile gerçekleşiyor. Bilgi tam ve eksiksiz olsa, maddesel dünyanın varolma gerekliliği de kalmazdı.

İnsan olarak engellerle karşı karşıyayız ve sınırlarımız var: Gerçekleri ancak karşıtlıklarla, ikili bir biçimde kavrayabiliyoruz. Algılarımız, büyük bir spektrumun ancak minik bir alanına duyarlı. Tekâmül sürecimiz, acı ile dolu. Kan, ter ve gözyaşı olmadan, maddesel gelişim sağlanamıyor. Ancak kısıtlı orandaki bilgiye ulaşabiliyoruz. Unutuyoruz, yanılıyoruz...

Dünya gerçekte çok ağır bir tekâmül planına sahip ve çok geri. Adeta balçık çamur içinde mücadele ediyoruz.

Olaya diğer yönüyle ve alışık olduğumuz biçimde bakacak olursak; maddesel alem içinde herşey yerli yerinde ve mükemmel bir düzen var. Bir damla sudan, insan oluşuyor. Minik bir hücreden dev bir dünya doğuyor. Tüm olaylar, muhteşem bir intizam içinde. Bütün bunları; atomaltı parçacıktan, gökteki galaksilere dek büyük bir "hayranlıkla" izliyoruz. Sırlarını

buldukça, sistemin olağanüstülüğü ve görkemi, gözlerimizi kamaştırıyor. Evet, ama bu gerçeklik bize göre böyle ve dev bir gerçeklik spektrumunun minik bir ara kesiti yalnızca. Nasıl ki, renk ve ses spektrumundan bizim algı alanımıza girenler, yalnızca küçük bir aralıksa, varoluş gerçekliği ve maddesel alem için de aynı şeyler söz konusu.

Ve bu dar maddesel plânın dışına başımızı her uzatışımız, bize maddesel alemin geriliğini ve ağırlığını gösteriyor. Bizim gerçek canlılığımız ve tüm varoluşla ortak olan yanımız, madde içinde hapis. Onunla sürekli olarak çatışıyor. Çünkü bütün yetenekleri kısıtlı ve bağlı bir halde bulunuyor.

Dünyanın maddesel varoluşu, eksiklik ve yetersizlikten demiştik. Çünkü maddesel olarak algıladığımız herşey, aslında (temelde) bize göründüğünden daha farklı bir özelliğe sahip. Işık, tam ve eksiksiz haldeyken, onu algılayamıyoruz. Bizim ışık diye adlandırdığımız şey, onun bir adet fotonu atıp, kendini indirgemesiyle oluşan bir ara durumdur. Evrende varolan şeyler, bizim algı alanımıza girebilmek için, kendilerini indirgemek, yani olduklarından farklı bir biçim almak zorundadırlar. Peki ya gördüğümüz madde? Eğer gözümüz dev bir mikroskop olsaydı, çevremize baktığımızda neler görürdük acaba? Ne taş, taş gibi ve ne de ağaçlar, ağaç gibi olmazlardı. Gözümüze yalnızca salınıp, titreşen enerji birimleri çarpardı. Ya insanlar? Kaş, göz, el, ağız ve burun yerine, renklerle ya da hareketlerle tanımlanabilen ve kıpırdanıp, oynayan atomaltı parçacıkların dünyasını görürdük onlara bakınca.

Ve işte o zaman çıkardı ortaya, aslında hepimizin aynı özden olduğu ve birbirimizden ayrı olmadığımız.

Ne taş, ne toprak, ne ağaç ve ne de insan. Aslında yok birbirimizden farkımız. Ve içten içe bütün bu enerji alanları birbirine bağlı, birbirleriyle etkileşim halindeler. Herhangi birindeki en küçük bir değişim, diğerlerince de biliniyor, fark ediliyor ve onları da etkiliyor. İşte bizim bir süreç, bir ara kesit olarak yaşadığımız ve "maddesel gerçek" diye adlandırdığımız bu

oluşumun gerisinde ya da üzerinde varolan gerçeklik bu türlü özellikler taşıyor.

Orada zaman ve mekan yok. Bütün bilgiler her an ve her yerde. Bütün varolanlar, birbirlerinden ayrı gibi görünseler de, özlerinin aynı ve birbirleriyle bağlantı içinde olduklarını biliyorlar. Bu bilgi, orada; korku, telaş, endişe, güvensizlik, ihtiras ve sahip olmak tutkusu gibi, biz insanları "yakan alevlerin" olmayışını sağlıyor.

Geliyoruz yeniden kendimize ve insana. Maddesel dünyaya bağlı olduğumuz sürece, bu planın anayasasına da bağlıyız demektir. Bu nedenle, içinde yaşadığımız bu gerçeklik alemini (her ne kadar bunun bir yanılgı, bir suret ve hayal görüntüsü olduğunu bilsek de) reddetmek ya da ona sırt dönmek yanlış olur. Madem ki, bu bedene büründük ve bu alemde göründük, oyunu onun kurallarına göre oynamak zorundayız. Senaryoya uygun davranmak, yani bireysel iradeyi, evrensel kurallar ile bir etmek, bizi kısıtlamaz, tam tersine üzerimizdeki baskıyı kaldırır.

Ancak, bu planın yasalarını bilmek ve onlarla (elverdiğince) uyum içinde olmak, tek bağlanılacak değerin maddesel dünya olduğu anlamına gelmez.

Asıl gerçekliğin farkında bulunmak, bizi daha bilgili, anlayışlı ve olgun kılar. Dünya üzerinde nasıl yaşanması gerektiği konusunda, bize yeni bir bakış açısı ve değişik bir perspektif kazandırır. Gerçekleşmesi bir ütopya gibi bile olsa, bizi "bütünsel gerçekliğe" doğru yönelmiş toplumsal yapılar kurmaya yöneltir. Böylece, dünyanın o çözemediğimiz karmaşıklığının arasında ezilmekten kurtuluruz. Eksik ve mükemmellikten uzak oluş, bu nedenle de bize ancak "suret" olarak yansıyış, bir maddesel plan yasasıdır. Onunla mücadele edip, onu aşmaya çalışmak da, insan varoluşunun ve tekâmülünün kuralıdır. Bu ikisi arasındaki çatışma ve etkileşme, hem maddesel olanın gelişimini ve evrimini sağlar, hem de ruha maddesel planın deneyimini kazandırır. Zaten tam mükemmelliğe ulaşılsa, hare-

ket yerini sükûnete bırakır ve dünyanın varoluş işlevi de biterdi.

Evet, "dünya ve insan, yetersiz ve eksikli, zaten bu nedenle varlar" dedik, ama öte yandan da ruhunun yansıması olan zekası, düşüncesi ve vicdanı var. Ruh kendini madde hapishanesinin içinden, bu yollarla belirtiyor ve dışa vuruyor. Böylece de, tekâmül dediğimiz süreç işlemeye başlıyor. Yani belirli çevrelerin, insanın zayıflıklarını ille de istismar etmelerine gerek yok.

Herşey çarpıtılıyor, herşey saptırılıyor. Herşey yalan, eksik ve yetersiz. Herkes birbirinin yetersiz bilgisini önce destekliyor, sonra da kullanıyor. Bunu insan olgusunun bir özelliği ve uzantısı olarak, hepimiz zaman zaman yapıyoruz. Çünkü gerçekten açık, dürüst ve doğru olmak mümkün değil. Bırakın başkalarını, kendimize bile rol yapıyor, kendimizi bile aldatıp, kandırmaya, olduğumuzdan başka görünmeye çalışıyoruz. Bu yanlış. Ama bir de bu zayıflıkları kendi çıkarları doğrultusunda kullananlar (en başta politikacılar, reklamcılar, bütün satıcılar vb.) bulunuyor. İşte bu daha da yanlış. Bilemiyoruz uğrunda herşey verilen "kişisel çıkar", bu "kazanç", bu "güç merakı" ne oluyor? Nereye aktarılıyor bu "kazançlar" ve bu "yararlar"? Ne için biriktiriliyor? Sanıyoruz ki, hep yalnızız, kimse bizi görmüyor ve ne yapsak, yanımıza kâr kalacak.

Manipulasyon oyunu ile hemen her gün ve hatta her an, yaşadığımız olayların içinde karşılaşıyor ve hepimiz insan olmanın doğal eğilimleri yüzünden, bu oyuna katılıyoruz. Karı-koca, anne-baba ve çocuklar, patron-çalışan, alıcı-satıcı ya da devlet ve vatandaşlar olarak, karşımızdakileri ezmeye, onlara üstün olmaya ve onları isteklerimize göre yönlendirmeye çalışıyoruz. Dünyasal düzen işte böyle (aslında boş olan) bir oyun ve bir ezme-ezilme, yönetme-yönetilme ve aldanma-aldatma mücadelesi olarak sürüp, gidiyor. "Oluşum böyle, ama bu doğru mu?" diye soracak olursanız, cevabımız "hayır" olacaktır. Çünkü insan geliştikçe ve maddesi tekâmül ettikçe, ruhu kendisini daha çok hissettirmeye ve sınırlarını zorlamaya başlar.

Ayrıca dünyanın şimdilik böyle işliyor olması, gerçeğin de böyle olduğu anlamına gelmez. Buradaki temel konu, bilgisizlik ve bilememektir. Bu bilgisizlik, bizi korku ve endişeye sürükler. Adeta bir panik havası içinde, herkes her an ve her yerde kişisel çıkarlarını düşünmeye, ihtiyaçlarını ön plana almaya çalışır. Böyle bir anlayışa göre (tıpkı hayvanlar aleminde olduğu gibi) herkes, (hatta insanın kendisi bile) birbirinin rakibi ve düşmanıdır. Tek hedef, her seferinde, kendi payına göz dikebilecek olan bir rakibi yenmek, altetmek ve kendini kabul ettirmektir.

Bu nedenle hep gizlenmek, olduğundan farklı davranmak, aldatıcı olmak, yalan söylemek, gizli planlar yapmak zorunda hissederler insanlar kendilerini. Çünkü samimi, içten, açık, dürüst olmak, vermek, sevmek, birinin iyiliğini istemek gibi eğilimler, insanı zayıflatır, rakibe açık verdirir ve yenilgiyi hazırlar. Aslında içimizdeki evrensel öz, bizde bu gibi olumlu özelliklerin oluşmasını sağlıyor. Yani herkesin içinde böylesine dışa açılma arzusu ve eğilimleri var. Ama korktuğu, kimselere güvenemediği ve kendisini yalnız hissettiği için, bu yönlerini hep baskı altında tutuyor, itiyor ve bastırıyor. Dışa açılma denemelerinde bir-iki kez başarısız olunca da "tamam, demek ki doğrusu buymuş" diyerek, yanlışlıklar zincirine bir halka olarak takılıp, gidiyor. Oysa gizlilik, yalan, aldatma, rekabet, hırs, düşmanlık ve benzeri konular, insanların ve genel dünya realitesinin geriliği yüzünden böylesine yaygın. Ama günübirlik yaşamak, kısır, ters, dar ve yüzeysel ilişkiler, artık günümüz insanı için sevimsiz gelmeye başladı. Böyle yaşamak, şimdi onları mutlu etmiyor. "Madem ki yanlış, o halde bu anlayışı ve çarpıklığı aşmak gerekiyor" diye düşünülmeye başlandı.

Nasıl mı olacak bu? "Yeni Çağın Bilinci"ni, yani gerçeğin bütünsel olduğunu kavrayarak! Yüzyılın başındaki bilimsel gelişmeler ve onların ortaya koyduğu insan anlayışı, kendisine uygun olan ahlâkı, toplumu, sanatı ve ekonomik sistemi doğurmuştu. Rekabet, mücadele, sahip olmak gibi özellikler,

böylece öne çıkmaya başladılar. Ama giderek bunun yanlışlığı ve insana ters olduğu ortaya çıktı ve tepkiler doğdu. İnsanlar mutsuz oldukları bu sistemi aşmak arzusuyla doldular. Bilimsel gelişme de, onların bu arayışlarına paralel bir atılım yaparak, insanın dar algı alanının dışında yer alan ve bizim de bağlı bulunduğumuz gerçeklik biçiminin, bütünsel olduğunu ortaya koydu. Şimdi yapılması gereken, bu bilgi biçiminin, bütün dünyasal olgulardaki pratiğini gerçekleştirmektir.

Her türlü bilgi yararlıdır. Aşılmakta olan bir dünya düzeninin temel yapısını ve ona bağlı olarak da, insanın doğasını çözümlüyoruz. Bilgi bize, toplumu şeffaflaştırıyor. Onun ve oynanan oyunların arkasını görebilir oluyoruz.

Sözü bu kadar uzatmamızın nedeni, bunca karmaşa arasında, perspektifimizi nasıl ve nereye doğru yöneltmemiz gerektiğini belirlemek içindi. Bunun kitabımızla da çok yakından ilgisi var. Çünkü elinizdeki kitap toplumlardaki aldatmaca, kandırmaca ve uyutmaca uygulamalarının ne türlü gerçekleştiğinin güzel bir incelemesini içeriyor. Bireyci toplum anlayışının bir zirvesi olan bu araştırma, çağdaş toplumsal dinamiğin yanlışlarını, çarpıklıklarını ve gerçek insana ne denli ters olduğunu ortaya çıkarıyor. Bu sürecin oluşum ve işleyiş mekanizmalarını anlamak, bizi toplumsal çarkın dişlileri arasında ezilmekten kurtarabilir. Olumsuz etkilerden daha az yara almak, hızla akan olaylar arasında ayakta kalabilmek, hatta zaman zaman çevreye müdahale edip, onu yönlendirebilmek güzel bir şey.

Böylece gerçek özümüze ve ihtiyaçlarımıza eğilmek, seçimleri kendi gerçek isteklerimize göre belirlemek imkanını elde edebiliriz. Dünyada (şu tarihsel dönemde) geçerli olan oyunun kurallarını tanımak, bizi daha donanımlı kılacak ve hayatımızın iplerini (olabildiğince) kendi elimize almış olacağız.

Aydın Arıtan

Bu oyunun kurallarını kullanmayı bilen kişi, kendi yeteneklerini geliştirir ve hayallerini gerçekleştirme şansını elde eder

Dünyada; yetenekli, istekli, hırslı ve çalışkan insan bolluğu var. Ama bir de bakıyorsunuz, bunlar tüm bu yetenek ve becerilerine rağmen, hayatta pek de başarılı olamıyorlar, planlarını ve hayallerini gerçekleştiremiyorlar. Çünkü; insanları etkileme ve kullanma sanatının kurallarını bilmiyor, yöntemlerini uygulayamıyorlar.

Oysa reklamcılar, politikacılar ve profesyonel satıcılar, kuralları taa yüzyıllar öncesine dayanan bu oyunun, yani insanları etkilemek, yönlendirmek ve kullanmak sanatının bütün incelikle-

rinin farkındalar. Zaten başarılı olmalarının ardında da, bu tekniği iyi uygulamaları yatıyor.

İnsanların çoğu, planlarını ve hayallerini gerçekleştiremeyince, kendilerini kabul ettirmek ve hedeflerine ulaşmak konusunda ümitsizliğe kapılır, hatta bu işten tamamen vazgeçerler. Ardından kendilerine acımaya ve bu başarısızlıkları nedeniyle başkalarını suçlamaya başlarlar.

Bu yüzden dünyada, kendisine olan güvenini kaybetmiş bulunan birçok mutsuz insana rastlıyoruz. Bu türlü kişiler sürekli olarak, başka insanların onlara; neyi nasıl yapma-ları, nasıl düşünmeleri, neleri satın alıp, neye ve kimlere inanmaları gerektiğini söylemelerini beklerler. Böylece, hiç bir eleştiride bulunmadan, kafalarını yormadan ve rahat bir biçimde, diğer insanların onları istedikleri gibi yönlendirmeleri ve yönetmeleri altında yaşar, giderler. Çünkü bu insanlar, manipulasyon denen olgunun (yani, etkileme ve yönlendirmenin), insanlararası ilişkilerde ne denli önemli olduğunu bilememektedirler.

Oysa; istekleri gerçekleştirebilmek, başkalarını ikna edebilmek, bize karşı düşmanca bir tavır takınmış olan dış dünyada ayakta kalabilmek ve kendini kullandırmamak, hep bu oyunun kurallarını bilmek ya da "oyunu kurallarına göre oynamak" ile sağlanabilir. Çünkü başarılı olan kişilerin pek çoğu, bu kuralları uygulamakta ve böylelikle başarıya ulaşarak, kişisel mutluluğu bir ucundan da olsa yakalayabilmektedirler. İnsanlar amaçlarına ulaşmayı, bir başarı yaşantısı olarak değerlendirirler. Ve başarı yaşantıları, insanın ruh sağlığı açısından çok önemlidir, onların hayat içinde dimdik ayakta kalmalarını sağlar.

İşte bu nedenle diyoruz ki: "Bu oyunun kurallarını bilen ve uygulayan kimseler, yeteneklerini geliştirir ve istekleri ile hayallerini gerçekleştirirler." Bu kuralları tanımak, onlar üzerinde düşünmek ve onların yardımıyla kendilerini geliştirmek konularında çaba göstermeyenlerin ise, ne kendilerinden ve ne de çevrelerinden hoşnut olmadan yaşamalarına da şaşmamak gerekir.

Bu kitaptan en iyi biçimde yararlanabilmeniz için sizlere birkaç tavsiye

Kitaba başlamadan önce, sizlere burada sunulacak olan bilgilerden nasıl ve ne biçimde yararlanacağınızı düşünmenizi salık veririz.

Elinizdeki kitap, yalnızca bazı fikirler edinmek için sayfalarını çevirip de, sonra bir yana bırakacağınız eserler gibi değildir. Ama eğer sizin niyetiniz, kitabı şöyle yüzeysel olarak bir gözden geçirmekse, seçiminizde özgürsünüz. Ama unutmayın ki, böyle yaptığınızda, kitabı satın almak için verdiğiniz paranın yüzde 70'i havaya gitmiş demektir.

Bu kitap, bir alıştırma kitabıdır. İçeriği, ondan günlük yaşan-

tınız için en kısa sürede ve en acil çözümü bulabileceğiniz bir biçimde oluşturulmuştur. Ve amacı, insanları etkileyip, onları yönlendirme (ve kullanma) konusundaki sekiz ana (ya da altın) kuralı, sizlere sunmak ve bunları nasıl kullanacağınızı da açıklamaktır. Zaten bu kuralları günlük hayatınızda uygulayıp, onların doğruluğunu sınadıkça, kendinize olan güveniniz artacak ve başarılarınız çoğalacaktır.

Bu kitap, sizi, öğrendiklerinizi uygulamak konusunda teşvik edecektir. Böylelikle çevrenizdeki insanları, bilinçli olarak, eskisinden daha iyi etkilediğinizi fark edecek ve diğer insanlarla olan ilişkilerinizden çok daha iyi bir biçimde yararlandığınızı göreceksiniz.

Sanırız böyle sert ve çıkarcı bir giriş, sizleri biraz düşündürdü. "Diğer insanları manipule edin, onları kendi yararlarınız doğrultusunda etkileyip, kullanın!" türündeki bir öneri, belki de kimi okurlara itici geldi. "Manipulasyon" son yıllarda sıkça kullanılan, ama genelde olumsuz anlamlarda değerlendirilen bir sözcüktür. Günlük kullanım içinde, diğer insanları "sinsice kandırmak" ya da onları "tuzağa düşürmek" türünden yaklaşımlar alan bu sözcük, insanları aptal yerine koymakla eş anlamlı olarak da düşünülmektedir. Kısaca, manipule etmek; dürüst olmayan, saygısız ve sorumsuz bir davranış gibi ele alınmaktadır.

İşte bu türlü klişelere ve çarpıtmalara, bundan sonraki bölümde cevap verilmeye çalışılacaktır.

İnsanları etkileme ve kullanma konusundaki sekiz ana kuralı anlatan kitabımız, aslında iki temel bölümden oluşmaktadır:

A) Bu kuralların tanıtımı ve açıklamaları: Konuyu birçok örnek üzerinde inceledikten sonra, manipulasyonun yöntemlerini ve uygulama kurallarını analiz edeceğiz. Ayrıca manipule edilmiş insanların davranışlarını çözümleyerek, etkileme sanatının inceliklerini görme şansına kavuşacağız.

B) Öğrenilen kuralların nasıl uygulanması gerektiği konusundaki uyarılar: Amaç, sizlerin bu tekniği okuyup, öğrenmeniz

değil, onları hemen pratiğe ve uygulamaya dökerek, yararlanmaya başlamanızdır. Bu konuda kitap boyunca, sürekli olarak teşvik edileceksiniz.

Bu nedenle, her kurala zaman ayırmanızı ve onun üzerinde çalışmanızı öneriyoruz. Bu arada şunu da unutmayın: Kitaptan tam anlamıyla yararlanmış olmak, anlatılanları aynen uygulamakla gerçekleşmeyebilir. Önemli olan, burada öğrenilenlerin, birgün bir yerde ve gelecekteki hayatınızda size yararlı olması, o andaki bir davranış biçiminize yön vererek, sizi başarılı kılmasıdır.

Adına ister manipule etmek, ister ikna etmek ya da satış yapmak veya kendini kabul ettirmek deyin, bu da, tıpkı bir spor türü, yabancı bir dil ya da muhasebecilik gibi öğrenilebilen bir şeydir. Ve her alanda olduğu gibi, burada da, başarılı olabilmenin iki temel ögesi vardır:

1. Ana kuralları tam olarak anlamak ve onlara hakim olup, iyi kullanabilmek.

2. Sürekli alıştırma ve idman yaparak, edinilen bu bilgileri çeşitli yerlerde ve olayların içinde denemek, böylece bilgiyi geliştirip, ilerletmek.

İşte bu iki öğe, insanları etkileme ve kullanma sanatı (ya da tekniği) için de geçerlidir.

Bir insan, diğer bir insanla konuşmak için ağzını açtığında bilin ki, aklında tek bir şey vardır: Onu etkilemek ve kullanmak

Belki siz de, manipulasyonun zararları üzerine geliştirilen sloganların ve yapılan propagandaların etkisi altında olanlardan birisinizdir. Ve de, birçok insan gibi, şu sloganlarla en azından bir kez karşılaşmışsınızdır: "Kitle iletişim araçları, hepimizi manipule ediyorlar." "İnsanları manipule eden şeylerin çok azı, onların yararınadır." "Kitle iletişim araçları geliştikçe, onlara sahip olanların oyuncakları haline gelmekte ve onların egemenliğine girmekteyiz."

İnsanları manipule etmek konusunun kurallarını ve yöntem-

lerini incelemeye başlamadan önce, yukarıda belirttiğimiz türden slogan ve klişeler konusundaki bazı yanlış anlamaları ele almamız iyi olacak. Yoksa konumuzu ters biçimde anlayabilir ve onu yanlış temellere oturtabiliriz.

Bir şeyi, daha en baştan açıkça ortaya koyalım: Modern toplumlarda, bazı azınlıklar, büyük insan kitlelerini kendilerine yarar sağlamak amacıyla, etkileyip yönlendirmekte yani, onları manipule etmektedirler.

Ama bizlerin de aslında bunu beklediğimiz bir gerçektir. Çünkü çoğu kez, birisinin çıkıp da; neyi nasıl yapmamız, nasıl düşünmemiz, nelere inanmamız ve neleri satın almamız gerektiğini bize söylemesini arzu ederiz. Başka türlü söyleyecek olursak; insanların çoğu, kendilerine zor geldiği için, birçok konu hakkında karar alırken; bu seçimi başkalarının yapmasını, kararı onların vermesini ister ve bunu beklerler. Çünkü bu, en kolay ve zahmetsiz olan yoldur.

Öte yandan hepimizin içinde, diğer insanları en iyi biçimde kullanıp, onları kendi yararımız doğrultusunda yönlendirmek tutkusu da yatar. Ancak, başkalarının bizi manipule etmelerinden nasıl korunacağımızı bilmez ve hatta bunu hiç düşünmeyiz.

Kısaca, manipulasyonla her an ve her yerde içiçe yaşamaktayız. Bu nedenle, manipulasyonun etkileri ve zararlarını tartışmak yerine, dikkatimizi şu iki nokta üzerinde toplamak, bence daha önemlidir ve daha çok işe yarar:

- Manipulasyon tekniğinin temelindeki kurallar nelerdir ve bunları öğrenmemiz, bize ne gibi yararlar sağlayabilir?
- Bu kuralları bilmek, başkalarının bizi, kendi amaçları doğrultularında manipule etmelerini ne ölçüde engeller ve kendimizi başkalarının çıkarları yönünde kullandırmamayı nasıl başarırız?

İsviçreli uzman Adolf Portmann: "Manipulasyon, insan olmanın en temel olgularından birisidir" diyor. Amerikalı insan-bilim profesörü Walther G. Pinecoke ise: "Eğer bir insan, diğer bir in-

sanla konuşmak için ağzını açarsa, bilin ki, aklında tek bir şey vardır: Karşısındakini etkilemek ve onu kullanmak, yani manipule etmek." Belki ilk anda fazla abartılmış gibi gözükse de, Pinecoke'un teorisi, insanın temel davranışları açısından önemli bir noktaya işaret etmektedir.

Gerçekten de, bütün ömrümüz boyunca, hep kendimizi başkalarına kabul ettirmeye çalışır, dururuz. Onların, bizim beklediğimiz şeyleri yapmalarını isteriz ve arzu ederiz ki, bizi sevsin, saysın ve itaat etsinler. Yeteneklerimizi görüp, onları kabul etsinler ve geliştirebilmemiz için de bize imkan tanıyıp, yardımcı olsunlar.

Bizi bu sıraladığımız hedeflere ulaştıracak herşey, bizim için doğru ve "mübah"tır. Bu şeyler; güç kullanma, para harcama ya da otorite uygulaması olabilir. Bakın buna günlük hayattan bazı örnekler verelim:

- İşyerindeki şef: "Eğer önceden belirlenen hedef satışı gerçekleştiremezseniz, priminizi alamazsınız."
- Okuldaki öğretmen: "Eğer hemen susmazsanız, size ceza ödevi veririm" ya da "eğer sessizce dersinizi çalışmazsanız, benden sıfır alırsınız."
- İş adamı: "Yeni arabam, mutlaka eskisinden pahalı ve lüks olmalı."
- Ev hanımı, her yeni çıkan deterjanı, reklamlarına aldanarak, daha beyaz yıkayacak diye satın alır. Ama yıkama sonucunda, çamaşırların beyazlığında hiç bir fark olmadığını görür.
- Kızgın adam: "Bana işe yaramaz ve salak dersiniz, ha! Ben size gösteririm."
- Milyarder iş adamı: "Öteki patron benden daha zengin, ama sanırım gelecek yıl, onu rahatça aşarım."
- Devletin otoritesini temsil edenler: "Kanunlara uymayanlar, cezalandırılırlar." Ama onların tek ve asıl gayeleri, otoritelerinin çiğnenip, ayaklar altına alınmasını önlemektir.

Burada verilen örneklerin çoğunda, hedefe ulaşmak için çok

bilinen bir yöntem kullanılmıştır: Korku yaratmak ve korkutmak. Modern toplumların yapısını daha detaylı olarak incelediğimizde görürüz ki, korku yöntemi, davranışlarımızı belirlemekte kullanılan en önemli motiflerden birisidir. Korku, iki yönlüdür. İlk olarak kendi içimizden doğar ve davranışlarımızı belirler. Diğer yandan ise, biz başkalarında korku yaratarak, onları isteklerimize uymaya zorlarız.

• Öğretmen, öğrencilerini cezalandırmakla ya da kötü not vermekle tehdit eder ve öğrenciler de bundan korkarlar. Çünkü kötü not alırlarsa, ailelerini kızdıracaklardır ve onları kızdırmaktan da korkmaktadırlar.

• Aileler, çocuklarının okulda başarısız olmalarından korkarlar. Ve bu korkuları nedeniyle, çocuklarını daha başarılı olmaları için zorlarlar.

• Devlet, vatandaşları, kanunları çiğnemeleri halinde cezalandırmakla tehdit eder. Vatandaşlar da, eğer kanunlardaki boşlukları keşfedecek bir avukat ya da bir mali danışman tutacak kadar paraları yoksa, kanunları çiğnemekten korkarlar. Aslında devletin böyle davranmasının nedeni de, korkudur. Onlar da, eğer hiç kimse kanunlara uymazsa, devletin yıkılacağından korku duyarlar.

• Çalışan herkes, mevkiini ve işini kaybetmekten korkar, işverenler de bunu en iyi biçimde değerlendirirler.

• Belki en çok duyulan korkulardan bir tanesi de, yakın çevremiz tarafından saygı görmemek ve ciddiye alınmamaktır. Bu nedenle, herkesin bizi beğenmesi ve onların hoşuna gidebilmek için, elimizden geleni yapmaya çalışırız. Modayı izlemek ve başkalarından geri kalmamak için de çaba gösteririz. Kimi zaman alttan alarak, kimi zaman fıkralar anlatarak, bazen tatilimizden bahsedip, bazen kendimizi herşeyi bilen birisi olarak ortaya koyarak, hep tek birşeye ulaşmak isteriz: Çevremizdekiler tarafından kabul edilmeye ve değer verilmeye.

• Tabii bu arada, bizim kendilerinden korktuğumuz "tepede-

kiler" de korku içindedirler. Çünkü onlar da, her an arkalarından gelen birisinin, kendi yerlerine geçmesinden ve mevkilerini kaybetmekten korkmaktadırlar.

Tıpkı manipulasyon gibi, korku da, Adolf Portmann'ın deyimi ile "insan olmanın en temel olgularından biri diğeri"dir. Kimi insanlar, amaçlarına ulaşabilmek için, başkalarında korku durumu yaratmayı iyi bilirler. Bu tekniği uygulamayı bilmeyen diğerleri ise, hem korkularını yenmeye, hem de onları korkuya iten kimselerin isteklerini yerine getirmeye çalışır, dururlar.

Aslında burada yine bir suçlu aramaya gerek yoktur. Çünkü hepimiz, aynı anda hem "korkutucu", hem de "kurban" durumunda bulunmaktayız. Önemli olan, hangi oranda dışımızdaki kişiler tarafından yaratılan bu korku manipulasyonlarının etkisi altında kaldığımızı saptamak ve özgür karar alma alanımızı nasıl genişleteceğimizi belirlemektir. Bunu başarabilmek için de, korkularımızın nerelerden ve nasıl kaynaklandığını sezinleyerek, onların bilincine varmak ve korkularımızı kontrol edebilmeyi öğrenmek gerekir.

Ondan sonrası size kalacaktır. Korku silahını gelecekte, başkalarını yönlendirmekte kullanıp, kullanmamak kendi seçiminizle biçim bulacaktır. "Peki böyle davranmak, bir tür manipulasyon olmuyor mu?" diye soracak olursanız, cevabımız "hayır" olacaktır. Bizim açıklamaya çalıştığımız anlamdaki manipulasyon, karşıdaki kişinin varlığına karşı yöneltilmiş bir tehdit değildir ve onu bir tehlikeye sokmaz. Yani, elimize silahı alıp, onun alnına dayayarak, istediklerimizi yaptırmaya benzemez. Biz burada, karşımızdaki insanın tembelliğini, kararsızlığını, rahatı arayışını ve bilgisizliğini kullanarak, onu istediğimiz biçimde davranmaya "ikna ediyoruz". Böylece de kişinin yapacağı eylem, zorla değil, kendi isteğiyle gerçekleşmiş oluyor. Bu oyunda, karşıdakinin de her an, bizden daha üstün olmak şansı vardır. Ayrıca günlük yaşantıdaki manipulasyon oyununun, karşımızda başka rakipler ve oyuncular olmadan oynanamayacağını da belirte-

lim.

Diğer adıyla "kendini kabul ettirme" oyunu, yani "insan olmanın bu önemli olgusu", herkese göre ayrı bir biçimde uygulanabilme özelliğine sahiptir. Oyunu iyi anlayan, çok deneyen ve kurallarına hâkim olan, bunları daha az başaranlara karşı daima üstün olacaktır.

Biraz sonra kurallarını tanımaya başlayacağımız bu oyunda, tam altı tane rakibimiz vardır. Bu rakiplerin hepsi de, bizimle aynı amacı taşımaktadırlar: Kendi yararlarını öne almak ve ona ulaşmak bizim zararımıza bile olsa, bu hedefe doğru yürümek. Bazıları bu yolda ilerlerken, insan aklının düşünebileceği en sinsi ve en zeki planları uygulamaya koymaktan da çekinmezler.

Rakiplerimiz, aslında bizim çok iyi tanıdığımız bir çevredir. Aile, iş ortamı, dost ve arkadaş grupları bunların en başta gelenleridir. Manipulasyonun bir çocuk yuvasından, meclis sıralarına kadar uzanan geniş uygulama alanı içerisinde, akla gelen her türlü silah ve araç kullanılır. Her ne kadar dışarıya karşı şefkat ve acıma duyguları yansıtılsa bile, herkes yeni kurbanın kendisi olabileceği endişesiyle, elindeki tüm imkanları acımasızca değerlendirmeye çalışır.

Gelin, ilk manipulasyon kuralında, tıpkı yarışma öncesi tartıya çıkarken birbirlerini tanıyan boksörler gibi, biz de altı rakibimizi tanımaya çalışalım.

Birinci Manipulasyon Kuralı

Manipulasyon oyununda her gün karşımıza çıkan belli başlı altı tane rakip vardır. Bunların hepsi de, bize karşı kendilerini kabul ettirmeye çalışırlar. Biz de onlara karşı aynı biçimde davranır ve onlara kendimizi kabul ettirerek, kendi isteklerimizi gerçekleştirmeye (yani, yarar sağlamaya) uğraşırız.

Unutmamak gerek ki; başarılı olmak, ancak rakipleri bilinçli bir biçimde tanımak, onların davranışlarını inceleyip, çözümlemek ve elde edilen bu bilgileri daha sonra uygulamaya dökmek

yoluyla sağlanabilir.

Altı rakibimiz şunlardır:

1- Karşı cins,
2- İlerlememizde ve kendimizi kabul ettirmemizde yolumuza çıkan ve bize engel olanlar,
3- Otoriteler ve bu otoriteleri kendi çıkarları doğrultusunda kullananlar,
4- İçinde yaşadığımız toplum,
5- Kitle iletişim araçları,
6- Aile.

Eğer, insanların sizin hakkınızdaki gerçek düşüncelerini öğrenmek istiyorsanız, onların beklediğinden farklı biçimde davranın

Bu kuralın amacı, sizin rakiplerinizi daha iyi tanımanızı sağlamaktır. Ayrıca şunu da hiç aklınızdan çıkarmamanız gerekiyor ki; günlük yaşantınız içinde manipulasyon oyununa katılan herkes, ister çocuğunuz, ister eşiniz, isterse de arkadaşınız olsun, sizin rakibinizdir. Onu sevmeniz, iyi anlaşmanız, herşeyinizin ortak olması bile, bu gerçeği kabul etmenizi engellememeli. Çünkü hayatın içinde herkes, sürekli olarak birbirini etkilemeye ve yönlendirmeye uğraşmaktadır.

Eğer bir insanı seviyorsanız, onun da sizi sevmesini sağlamaya çalışırsınız. Bu nedenle ona, kendinizin en güzel yüzünü göstermek için uğraşır, karşınızdakinin de sizi o yönünüzle algılamasını istersiniz.

Temelde, sizin bu türlü davranmanız ile X firmasının piyasaya yeni çıkardığı otomobilin en üstün yanlarını tanıtan reklamları arasında, alıcıları etkilemeye çalışmak açısından pek bir fark yoktur.

İşte, bu gerçeği bilinçli olarak görmek ve buradan çıkan "rekabet" ve "rakip olma" olgusunu kabul etmek, sizin kendi planlarınızı ve fikirlerinizi (ya da duygu ve isteklerinizi), amaca uy-

gun bir biçimde "satabilmenin" ilk ve ön koşuludur.

Bu kitabımı yazmak için malzeme topladığım bir dönemde, "Wünsch Dir Was" (Bir Dilek Dile) adlı televizyon programının hazırlayıcıları arasında da bulunuyordum. Bu program, Almanya'da o güne dek yapılmış en saldırgan program olarak ünlenmişti ve birçok tartışmalara konu olmuştu. Zaten bu programın hazırlayıcıları olan bizler için de amaç buydu. Bizleri her hafta izleyen yaklaşık 30 milyon seyirciyi tahrik ederek, onları anlatılan sorunlara karşı eleştirel bir tavır almaya ve düşünmeye zorlamak istiyorduk. Bunu daha açık ve değişik bir biçimde söylemek gerekirse, amacımız seyircileri bu yönde yönlendirmek, yani manipule etmekti.

Bu programdaki üç yıllık çalışmalarım sırasında en ilginç olaylardan biri, 1.58 cm boyundaki, narin, siyah saçlı bir kadın olan ve hayatı, adı geçen program sayesinde tamamen değişen Esther Vilar'la tanışmamdı.

Bir keresinde, onu bu programa yarışmacı olarak katılan ailelerin kızları ve anneleri ile bir tartışmaya sokmak fikrine kapılmıştık. İçimizden bazıları, onun kadın-erkek ilişkisi hakkındaki devrimci yazılarını okumuşlardı. Ama programdan önce, onu ve "Terbiye Edilmiş Erkek" adlı kitabını bilenlerin sayısı oldukça azdı.

Esther Vilar'ı programımıza katılmak üzere davet ettik. Şehrimize geldiği günün akşamı, onunla birlikte bir restorana giderek, program hakkında sohbet etmeye başladık. O anda, onun kitabında dile getirdiği sert ve saldırgan tavırla, kendi davranışları arasında ne büyük bir farklılığın olduğunu görünce, doğrusu çok şaşırmıştım. Tedirgin bir ifadeyle: "Seyircilerin gözüne batmamak için, acaba programda nasıl davranmam gerekir?" diye sormuş ve eklemişti. "Onları hayal kırıklığına uğratmak istemiyorum da."

Karşımda, önemli ve alışılmışın dışında fikirleri olan ve bunları, yazdığı kitabında başarıyla dile getiren bir kadın duruyordu.

Ama bu ilginç fikirlerini topluma nasıl sunup, aktaracağını bilemiyor, kısaca, fikirlerini "satmayı" başaramıyordu. Çünkü harekete geçirmeyi istediği kişileri nasıl etkileyeceği konusunda bir bilgisi yoktu. İkna etmesi gereken insanları, bir rakip olarak görmüyordu. Oysa bu kadın, 200 sayfalık kitabında, kadınların kocalarını nasıl manipule ettiklerini gayet güzel bir biçimde anlatmıştı. Ama şimdi kendisi, bu düşüncelerini milyonlarca seyirciye nasıl aktaracağını ve onları nasıl etkileyeceğini bir türlü kestiremiyordu.

O zaman ben ona, şöyle bir tavsiyede bulunmuştum: "Eğer seyircilerin sizinle ilgilenmelerini ve düşüncelerinizi tartışmalarını istiyorsanız, düşündüğünüzün tam tersi bir biçimde davranmanız, yani onların gözüne batmanız gerekir." Ve bayan Vilar da, programda ona söylediğim gibi davranmıştı. Sonuç inanılmazdı. Daha program devam ederken, telefonlar çalmaya başlamış ve özellikle de bayan seyirciler, bu "kadını" değil programdan, aslında şehirden atmak gerektiğini haykırmaya başlamışlardı. Programdan aylar sonra bile, gazeteler bayan Vilar'la ilgili yazılar yazmaya devam etmişler, çeşitli çevrelerde onun fikirleri uzun süre tartışılıp, durmuştu. O güne kadar tanınmayan kitabı da, en çok satan kitaplar listesinin başına yerleşmiş ve yazarına epeyce para kazandırmıştı. Size bu örneği anlatmamın nedeni, çevremizdeki insanları etkilemeyi tesadüflere bırakmak yerine, bunu bilinçli olarak ve istediğimiz doğrultuda yapmanın mümkün olduğunu göstermektir. Ama herşeyden önce, sizin her türlü çabamızda karşınıza dikilen rakiplerinizi tanımanız ve onların kim olduklarını iyice bilmeniz gerektiğini de yeniden hatırlatalım.

1. Rakip: Karşı Cins

Kendinizi kabul ettirmeniz gereken ilk rakip, hiç şüphesiz karşı cinstir. Eğer bunu yapmayı ihmal ederseniz, oyunun kurallarını size karşı uygulamaya ve sizi kendi istediği biçimde yönetip, yönlendirmeye başlayan taraf, karşı cins olacaktır.

Belki rakibinize kendinizi saydırmak, onu etkilemek veya onunla evlenmek istiyor olabilirsiniz. Çoğu kişi bu yöndeki becerilerini anlatırken, amaçlarının böyle bilinçli bir sonuca yönelmediğini ileri sürebilirler. Ama aslında, bu sözleriyle çevrelerinde bulunanları, etki altına almak amacını taşımakta ya da daha sonra karşılaşacakları bir başarısızlığın önceden tedbirini almaktadırlar. Eğer bir kişi daha ilk andan: "Bu kadın benim için hiç bir şey ifade etmiyor" diyorsa, başarılı olduğu zaman da: "Canım zaten ben o sözleri ciddi biçimde kullanmamıştım" diyerek, işin içinden sıyrılabilir. Günümüzdeki evliliklerin çoğu, şu ya da bu şekilde, bir tarafın diğer tarafa kendini kabul ettirmesi ile gerçekleşmektedir. Bu türlü evlilikler, ilk günden son güne, tarafların birbirlerine üstün olabilmek ve diğerini manipule edebilmek yolundaki çabaları ile geçer.

Eğer rakipler manipulasyon oyununun kurallarını bilmiyor ve onları bilinçli olarak uygulayamıyorlarsa, bu iş adeta uzun yıllar süren bir gerilla savaşı haline gelir ve sonuçta bir meydan savaşı ile noktalanır.

Bazı hallerde durum, daha da trajik bir hal alır. Geçenlerde gazetede şöyle bir haber okumuştum. Almanya'nın Westfalen bölgesinde 34 yaşındaki Gerhard K. adlı bir memur, aile dostlarının aşkta kendisinden daha dayanıklı olduğunu söyleyen 22 yaşındaki karısını, tornavida ile 17 yerinden şişleyerek öldürmüş.

Kimi evli çiftler ise, daha az kanlı bir yolu tercih ederler. Hayatlarının geri kalan bölümünü boyun eğerek ya da kendilerine acıyarak geçirmek yerine, yol yakınken, boşanmayı seçerler. Acaba bütün bunların nedeni nedir?

Çok basit: Çünkü bu çiftler, iki insanın birlikte yaşaması olayının özünde yatan, kendini diğerine kabul ettirme ve onu yönlendirme çabasının kesintisizce sürüp gittiğini, bir türlü farkedememektedirler.

Oysa, eşlerden birisi bu gerçeğin bilincine varırsa, karşısındaki insanın onu her manipule etme çabasını, kendi kişiliğine ya-

pılmış bir hakaret olarak kabul etmeyecek ve iş, kavgaya dönüşmeyecektir. Tam tersine, diğerinin kendini kanıtlamaya çalıştığının farkına vardığı için, ya onu anlayışla karşılayacak ya da kendini etkilerden korumak için aldığı tedbirleri uygulamaya koyacaktır.

Manipulasyon oyununun kurallarını bilmenin sağladığı avantajlardan bir tanesi de, kişiyi anlayışlı kılması ve her saldırıya, karşı bir saldırıyla cevap vermek yerine, o hücumu etkisiz kılacak bir jestle, rakibi saf dışı edebilmeyi öğretmesidir.

2. Rakip: İlerlememizde ve kendimizi kabul ettirmemizde yolumuza çıkan ve bize engel olanlar

Araştırmasını filozof, psikolog ve kuramcılara bırakacağımız (yani, bizlerin akıl erdiremeyeceğimiz) nedenlerden dolayı, bütün insanlar, hayatlarında hep ilerlemeye gayret gösterirler. Nitekim hepimiz, daha çok para kazanmak, mesleki basamaklarda yükselmek, toplum içinde tanınmak, saygı görmek ve etkili olabilmek isteriz.

Ama yukarıya ve ileriye doğru olan bu yönelişimizde, karşımıza ya bizi engelleyen ya da yardım etmesi gerekirken, bunu esirgeyen kimseler çıkar. Manipulasyon oyununun kurallarına göre, tüm bu insanları da rakiplerimiz olarak görmemiz gerekir.

Bunlar:

1- Bizim ulaşmak istediğimiz mevkiye (pozisyona) yerleşmiş olan ve orada oturan kimseler,

2- Bu pozisyona tıpkı bizim gibi göz dikmiş olan diğer kişiler,

3- Bir sonraki adımı kimin ve nasıl atacağına karar verecek ya da bu aşamada bize yardımcı olabilecek insanlardır.

Mesleki ilerlemede, bilgi ve tecrübe gibi faktörler de önemlidir. Ama her zaman görülmektedir ki; birçok kişi, kendi değerine varasır bir pozisyonun epeyce altında yer alırken, bazı kimseler de hiç haketmedikleri yerlere gelebilmektedirler. Acaba bunun nedeni nedir? Cevabı bize, Amerikan reklamcılık ve satış

tekniği konularının öncülerinden birisi olan Claude G. Hopkins veriyor: "Yalnızca iyi olmak, yeterli değildir. Bilgi, beceri, çalışkanlık ve iyi niyet kadar önemli olan başka bir yetenek de, diğer insanları, bizim değerimizi anlayacak ve bunu bizim lehimize kullanacak biçimde etkileyebilmektir."

Böyle bir "takdir etme" genellikle kendiliğinden olmaz. Bu nedenle herkesin "kendini kabul ettirmek" konusundaki yasaları öğrenmesi ve bunlardan çıkan sonuçları da, mesleki ilerlemesini kolaylaştıracak bir biçimde devreye sokmayı bilmesi gerekmektedir.

3. Rakip: Otoriteler ve bu otoriteleri kendi çıkarları doğrultusunda kullananlar

Yapmayı ve gerçekleştirmeyi planladığımız birçok işte, karşımıza toplum hayatının hiyerarşisi içinde kendilerine yüksek (ya da özel) bir yer kapmış olan kimseler (yani, otoriteler) adeta bir dalgakıran gibi dikiliverirler. Yolumuza devam edebilmek için, aşmamız gereken bu otoritelerden, beynimizin içine kök salmış olan en önemli yedi tanesi, şunlardır:

- Anne ve baba,
- Amir,
- Bizden güçlü olanlar,
- Devlet ve onu temsil ettiğini iddia edenler,
- Her türlü uzman,
- Çoğunluk,
- Bir ünvanı olanlar.

Bir çocuk, istediği veya savunduğu konuda ne kadar haklı olursa olsun; babası "Ben senin babanım ve daha iyi biliyorum" dediği anda, onun sözü geçerli olacaktır.

Eğer devleti temsil eden bir memura işiniz düşerse, daha en baştan dezavantajlı bir durumdasınız demektir. Çünkü bu kişi mutlaka yazılı bir kanun maddesi bulacak ve sizi istediği gibi ezip, yönlendirecektir. Buna karşılık yapabileceğiniz tek şey,

kendi çıkarınızı korumaya çalışmaktır ama, devlet her zaman için, toplumun yararının sizin bireysel çıkarınızdan daha üstün olduğunu size kabul ettirecek bir güce sahiptir.

Buna benzer bir biçimde; doktorlar, avukatlar, oto tamircileri ve elektrikçiler, yani işlerinin uzmanı olan kişiler, kendi mesleki bilgilerini, bir manipulasyon aracı olarak kullanmaktadırlar. Ayrıca kendi mesleki birlikleri sayesinde, bu otoriter konumlarını, toplumun diğer kesimlerine karşı korumayı da bilmektedirler.

Her kim, otorite pozisyonunu diğer insanlara karşı uygulama şansına ve imkanına sahipse, o kimse kendi isteklerini kabul ettirme konusunda, daha en baştan avantajlı bir duruma geçer. Bu kimselerin mevkileri, diğer insanlara adeta şunları fısıldamaktadır: "Ben senden çok bilirim, arkamda sende bulunmayan bir güç var ve bu nedenle ben, senden daha üstünüm."

Bütün hayatımız boyunca, otoriteleri tanımak, kabullenmek ve onlara itaat etmek yönünde eğitiliriz. O halde, bu gücü ele geçiren herkesin, otoritesini çevresindekiler üzerinde uygulamasına hiç şaşmamak gerek. Unutmayın! Bu kişilerin, gerçek bir otorite olup, olmamaları da önemli değildir. Sonuçta hastalığından kurtulan herkes, bunu bir doktor tedavisine borçlu değildir. Manipulasyon oyununda asıl önemli olan, bir kimsenin karşısındakine, kendi mevki ve otoritesini "kabul ettirebilmesidir." Manipulasyon oyununu başlatmak için, iki noktadan hareket edebiliriz:

1- Kendimize otoriter bir pozisyon edinir ve sonra da bunu diğerlerine karşı kullanabiliriz,

2- Manipulasyonun diğer kurallarını, otoriteye sahip olan kişiye karşı uygulamaya koyar ve onun daha en baştan elde etmek istediği avantajını, dengelemiş, eşitlemiş ve sıfırlamış oluruz.

Şunu hiç bir zaman aklınızdan çıkarmayın: Her otoritenin ardında, istekleri, zayıflıkları ve duyguları ile bir "insan" vardır ve onlar da, herkes gibi, manipulasyon oyunu aracılığı ile etkilenip, yönlendirilebilirler. Çünkü manipulasyonda kazanmak kadar,

kaybetmek de vardır. Kendi yararımızı öne almak isterken, başkalarının isteklerinin de bizim önümüze geçebileceğini unutmamak gerekir.

4. Rakip: İçinde yaşadığımız toplum

Bir keresinde ünlü düşünür Bernard Shaw: "Kör bir insanın karısı, neden dudaklarını boyar?" diye sormustu. Bu soruyu genişletip: "Kadınlar neden dudaklarını boyarlar?" haline getirebiliriz. Neden birkaç saatliğine tiyatroya giderken, kalın vizon mantolar giyilir? Niçin ellerde ve kollarda pırlantalar, yüzükler, bilezikler dolu olmalıdır? Niçin milyonlarca kadın, her yıl kozmetik sanayisine milyarlarca dolar öderler? Yüzlerinde biraz fazla kahverengi, dudaklarında biraz daha kırmızı olsun ya da göz çevrelerinde daha az kırışık kalsın diye mi?

Peki erkekler niçin karılarına kürkler ve mücevherler alırlar? Niye otomobilleri Mercedes, Jaguar ya da Rolls Royce olmalıdır? Niçin toplumda ön plana çıkabilmek için, ellerinden geleni yaparlar? Bir çok kişinin hayali, günün birisinde, çevresindekilere: "Bak, ben şu kimseyim, şu mevkideyim ve bu kadar kazanıyorum" dedikten sonra, onların yüzlerinde şaşkınlık, hayranlık ve kıskançlık parıltılarını izlemek değil midir?

Niye böyle davranırız, nedir bütün bunların amacı?

Herhalde bunun ilk nedeni, sürekli olarak başka insanları etkilemek ve onların hayranlığını kazanmak isteğidir. Bunu belki biz çok istemiyor olabiliriz, ama çevremiz bizi her an, böyle davranmaya itmektedir. Onlar, içimizdeki "hep, olduğumuzdan daha başka olma" tutkusunu harekete geçirmekte ve bizi diğerleri gibi davranmaya, modaya uymaya, daha ileriye gitmeye ve hayata tutunmaya doğru zorlamaktadırlar.

Böyle bir davranış biçimi, bizi sürekli olarak başkaları ile bir rekabet ve çekişme içine girmeye yöneltir. Çünkü en azından bir ya da iki kez de, bizim kazanmamız gerekmektedir. Yoksa insan olarak kendimize güvenimiz kalmaz. Kimileri bu oyunu öylesine

ciddiye alırlar ki, hayatlarındaki herşeyi, böyle "önemsiz" zaferleri kazanmaya adar ve bazen de herşeylerini yine bu uğurda kaybederler.

Kimileri ise bu davranışı, "anlamsız bir tüketim çılgınlığı" ya da "teknolojik gelişmeye olan merak yüzünden, tutkuların kölesi olmak" biçiminde değerlendirirler. Bu gibiler, pek de haksız sayılmazlar. Çünkü böyle bir davranış biçimi, bir çok anlamsızlığı içinde taşımaktadır.

Ama yine de, kararı vermek ve seçimi yapmak, yani hangi etkenlerin bizi yöneteceğine razı geleceğimizi belirlemek, bize bağlıdır. Ayrıca, başkalarının bizi nereye kadar ve nasıl etkileyip, kullanacaklarının sınırlarını belirlemek de, yine bize düşmektedir. Kesin olan birşey varsa, o da, bizim bu kendimizi kabul ettirme çabamızın, başkaları tarafından teşvik edilmesi, hatta bizim buna zorlanmamızdır. Hangi taraftan gelirse gelsin, bu dış güçlerin bizi sıkıştırma ve zorlama yöntemleri, hep aynı planı izler:

1- Bize, herkes için geçerli ve doğru olduğunu kendilerince saptadıkları davranış biçimlerini kabul ettirmeye çalışırlar.

2- Eğer bu davranış kalıplarına uygun olarak hareket edersek, bizi ödüllendireceklerini, başkalarının da bizi hayranlık ve beğeni ile izleyeceklerini söylerler.

3- Onlara inanır da, istedikleri "klişe tip"ler gibi davranırsak, bu kez de başkalarına bizi örnek gösterir ve: "Bak, o ne kadar doğru davranıyor, sen de öyle ol" derler. Kendilerinin azınlıkta kalmasından çekinen diğerleri de: "Çoğunluk böyle davrandığına göre, bunda bir hikmet var demektir. O halde ben de onlar gibi davranayım" diye düşünmeye başlarlar.

İşte bu kısır döngü içinde bizler, bazen bir tarafta, bazen de diğer tarafta yer alırız. Ancak, olaylar arasındaki bağlantıları çözüp, bu çemberden çıkmayı başardığımızda, davranışlarımızın bizim dışımızdaki kişiler ve organlarca belirlenmesinin de, önüne geçmiş oluruz.

Özetleyecek olursak; manipulasyon oyununun kurallarını bil-

mek ve uygulayabilmek, bize iki açıdan yarar sağlar:

1- Başkaları tarafından, ne ölçüye kadar manipule edilebileceğimizi kendimiz belirleyebiliriz,

2- Başkalarının bizi kendi çıkarları doğrultusunda manipule etmelerini ve kullanmalarını engeller ve hatta onların kendi silahlarının, kendi yararımız için kullanılmasını bile sağlayabiliriz. Yani, onların silahlarını ellerinden alıp, kendilerine doğru yöneltebiliriz.

5. Rakip: Kitle iletişim araçları

Kitle iletişim araçları dediğimizde, bununla; gazeteler, dergiler, radyolar, televizyon, reklamlar, sinema filmleri ve kitaplardan oluşan haberleşme ve kültür ağını kastetmekteyiz. Bu araçlar bize, bilgi ve enformasyon sağlarlar, eğlendirirler ve kimi insanların bizim için bulduğu, seçtiği ve üzerinde çalıştığı mesajları aktarırlar. İletişim araçları, azınlıktaki kişilerin, çoğunluğu manipule etmek için kullandığı yöntemlerin taşıyıcıları ve iletileridir. Kendilerine inandığımız kaynaklardan geldikleri için, bu mesajları eleştirmeden kabul eder ve onların inançlı birer izleyicisi haline geliriz. Böylece de, azınlıktaki kişilerin bizleri manipule etmelerine fırsat tanımış oluruz. Ama eğer kitle iletişim araçlarının bu türlü özelliklerinin farkına varırsak, onların bizi manipule etmelerinin önüne geçebiliriz.

Ömrünün 40 yılını reklamcılığa adamış olan Victor O. Schwab, yazdığı kitabının girişinde, bir ürünün satışındaki en önemli 5 faktörü şöyle sıralar:

1- Potansiyel alıcı kitlenin dikkatini çekmek,

2- Ürünün onlara sağlayacağı ya da sağladığı en az bir avantajı göstermek,

3- Bu avantajı kanıtlamak,

4- Alıcıda, o avantajdan yararlanma isteğini ve ihtiyacını uyandırmak,

5- Alıcıyı, o ürünü almaya teşvik etmek.

Sıraladığımız 5 faktör, iyi bir satıcı olmanın artık klasikleşmiş temel kurallarıdır. Bunlardan yararlanan satıcılar, bazen televizyonu, bazen gazeteyi, bazen de dükkandaki tezgahın arkasını kullanarak, bizi satın almaya zorlar, dururlar.

Bir noktaya her zaman dikkat etmek gerekir: Satıcı hiç bir zaman, alıcının o ürüne gerçekten de ihtiyacı olup, olmadığını hiç düşünmez. Onun kafasındaki tek düşünce: "Ürünümü nasıl daha çekici bir hale getireyim ki, alıcı dayanamayıp da, onu alsın" fikridir.

Reklamlar, kitle iletişim araçlarının bizim üzerimizde yarattıkları etkilerin yalnızca bir bölümüdür. Bunun yanı sıra, bu araçlar; dökümanterler, enformasyonlar, haberler ve çeşitli öyküler aracılığı ile evlerimize kadar girip, "bunların niçin böyle olduklarını" anlatır ve açıklarlar.

İşte tüm bu etkenler birleşerek, bizim kanaatlerimizi ve kararlarımızı öylesine etkiler ve biçimlendirirler ki, artık onlara karşı çıkamaz bir hale geliriz. Kitle iletişim araçlarını kontrolleri altında tutan kişiler, kendilerini bir otorite sembolü haline getirirler ve herşeyi bildiklerini ve de daima haklı olduklarını iddia ederler. Evet, biz onlara izin verdiğimiz sürece, haklıdırlar. Ama eğer bu söylenenleri ve tanıtılanları objektif olarak inceler ve içlerinden yalnızca kendimizce de doğru olanlara inanacak olursak, onların da bu saltanatı yıkılır.

Ayrıca şunu da unutmayın ki: Aslında iletişim araçları da, bize satılmak istenen ürünlerdir. Ve onlar da, tıpkı diğer ürünler gibi, Victor O. Schwab'ın kitabında belirttiği o beş ana kurala bağlıdırlar.

Buradan şu sonuç çıkıyor: Her zaman ve her yerde, kitle iletişim araçlarından, herhangi bir mağazadaki tezgaha kadar; bir ürünün gerçek değeri ile onun pazarlanması sırasında kendisine yakıştırılan değeri arasında, daima büyük bir farklılık bulunmaktadır.

6. Rakip: Aile

Bu başlığı okuyunca, belki bir çoğunuzun aklına; "Ne aile mi? Yani benim ailem bana rakip mi olacak" sorusu gelmiştir. Belki "rakip" sözcüğü burada biraz ağır olmuştur ama, gerçekten de ailenin böylesi bir etkide bulunduğunu, daha dün akşam yaşadığım bir olay bana yeniden kanıtladı.

Odamda çalışırken, üç yaşındaki oğlum koşarak merdivenleri çıktı ve odaya girdi. Bir elinde soyulmuş bir muz tutuyor, bir yandan da gözlerinden yaşlar boşalıyordu. Bana neyi anlatmak istediğini kavrayana kadar, epeyce zaman geçti: Meğerse annesi ona, daha çok vitamin içerdiği için muz yemesini söylüyor ve de onun yemeği arzuladığı çikolatayı da, "dişlerini çürütmekten başka bir işe yaramadığı için" elinden almak istiyormuş. Ben de, onun için muzun daha yararlı olacağını düşünüyordum ama, bunu ona anlayacağı bir biçimde nasıl anlatacağımı kestiremiyordum. Sonra birden, onun hiç beklemediği bir şekilde: "Peki, eğer muzu yemek istemiyorsan, ver de, bir diş ben ısırayım bari" dedim. Çok şaşırmıştı, önce ağlamayı kesti, sonra da muza sahip çıkarcasına, onu göğsüne bastırdı. Gözlerini açarak bana bakıyor ve sanki: "Sana da ne oluyor böyle? Beni yapmak istemediğim şeye zorlamaktan vaz mı geçiyorsun?" demek istiyordu.

Sonuçta muzu bana uzattı. Ben de irice bir parçayı ısırdım ve zevkle çiğnemeye başlarken, dikkatimi ondan ayırıp, yeniden çalışmama döndüm. O da, herhalde muzun gerçekten de o kadar kötü bir şey olmadığını düşünmüş olacak ki, çok geçmeden bir köşeye çekilip, muzunu yemeye başladı.

Büyük bir ihtimalle, "ilgilenilmek ihtiyacı", hem annesinin, hem de babasının onun sorunu ile ilgilenmeleri nedeniyle tatmin olmuştu. "Bu, basit bir günlük olay" diyeceksiniz ve bunda da haklısınız. Ama işte asıl o "günlük yaşantı" ve "günlük olaylar", karşılıklı manipulasyon oyununun en sık ve en yaygın biçimde oynandığı alandır. Şimdi bu oyunun kurallarını bildiğimiz için, neyi farklı yaptığımızı görelim:

• Çocuk, çikolata yemek istiyordu. Bu isteği yerine getirilmedi.

• Anne, onun çikolata yerine, muz yemesini istiyordu.

• Çocuk, isteğinin kabul görmesini ve ona saygı duyulmasını arzuluyordu. Ama bu isteğini uygulamaya koyacak gücü olmadığı için, yapabileceği tek şeye başvurmak zorunda kalıyor ve yaygarayı basıyordu.

• Ayrıca, babasına yardım için başvurup, annesini etkilemek istiyordu.

• Ben, bir baba olarak otoritemi ortaya koyup, ona muzu zorla yedirtebilirdim. Ama böyle davranmakla, pek de bir sonuca varamayacağımı, hele onu ikna etmeyi hiç başaramayacağımı hissettiğim için, başka bir yöntemi denedim.

• Çocuk, böylece "dikkat çekmek" ve "ilgiyi üzerinde toplamak" ihtiyaçlarını tatmin etmişti.

• Ben de, kendi açımdan, anlayışlı davranan, ama otoritesini de kabul ettirmiş bir baba olduğumu kanıtlayarak, mutlu olmuştum.

• Eşim, hem sorunu onun üzerinden aldığım ve onu çocukla ters düşmekten kurtardığım için, hem de çocuğun muzu yemesi bakımından memnundu.

• Üstelik karımın bana karşı olan güvenini ve saygısını da korumuştum.

İşte size dokuz hamlelik, minî bir manipulasyon oyunu. Neticede her üç oyuncu da, sonuçtan memnun kalmıştı. Ama eğer ben, oğlumu birazcık manipule etmek yerine, onu muzunu yemeye zorlasaydım, kimbilir neler olacaktı?

Şu aşamada size bir soru sormak istiyorum: "Az önceki manipulasyon oyununda, herkesin birbirinin rakibi olduğu tezi, yanlış mıdır?" Yirmi yıldır gazetecilik, reklamcılık ve televizyonculuk yapmaktayım ve manipulasyon konusunda iş hayatımda öğrendiklerimden daha fazlasını, evde eşim ve çocuklarımdan öğrendiğimi söylersem, inanın bir abartma yapmış olmam.

Politikacıların seçmenlerini, oto satıcılarının müşterilerini, ana-babaların çocuklarını (ya da tersi) etkilemek, onları kendi istekleri doğrultusunda yönlendirmek ve kendileri gibi düşünmelerini sağlamak için uyguladıkları yöntemlerin, birbirinden hiç bir farkı olmadığını, size rahatlıkla söyleyebilirim.

Bu nedenle, profesyonel manipule ustalarından çekinmeyi ve onların her dediğine inanmayı bir tarafa bırakarak, manipulasyona itaat etmenin insanı nasıl bağımlı kıldığını bilinçli bir biçimde görmek gerekir. Manipulasyondan korkmayın. Çünkü hepimiz onu, taa çocukluğumuzdan beri, bilerek ya da bilmeyerek uygulanmadık mı? Ayrıca herkese açık olan bu oyunun kurallarını incelemek, öğrenmek ve bu konudaki yeteneklerimizi geliştirmek, inanın kimsenin zararına değildir.

İkinci Manipulasyon Kuralı

Eğer bir kimsenin sizi dinlemesini istiyorsanız, mutlaka onun dikkatini çekmeyi bilmek zorundasınız. Ve eğer kendinizi dinletemiyorsanız, kendinizi kabul ettirmeniz ve başkalarını kendi yararlarınız doğrultusunda etkilemeniz de mümkün olmaz.

Siz eğer dikkat çekmemek istiyorsanız, merak etmeyin, bunu başarabilirsiniz. Ama unutmayın ki, dikkat çekmek konusundaki korkusunu yenemeyen ve bir şeyi yanlış ya da boşuna

yapma riskine giremeyen bir kimsenin, kendini kabul ettirmek ve geliştirmek konusunda hiç bir şansı yoktur.

Kendini kabul ettirmenin ilk adımı; girişken olmak, inisiyatifi (davranma önceliği ya da üstünlüğünü) kendi eline almaya çalışmak ve kendi üzerine dikkati çekmeyi başarmak ile atılır. Ayrıca bu konuda başarılı olmanın ve dikkati çekmenin altı önemli kuralı (ya da yöntemi) vardır. Şimdi sizlere daha detaylı olarak açıklamaya çalışacağım bu altı yöntemi şöylece sıralayabiliriz:

1- Sizden beklenilenin, tam tersini yapmak.

2- Bilinçli olarak "iltifat" etmek.

3- Bilinçli olarak, karşınızdakileri "kışkırtmak" ya da "meydan okumak".

4- Üstün bilgi yöntemi.

5- Dolaylı yol yöntemi.

6- "Hacı yatmaz" yöntemi.Beklemek yerine eyleme, harekete ve yapmaya doğru ilk adımı atın ve bundan korkmayın

Beklemek yerine eyleme, harekete ve yapmaya doğru ilk adımı atın ve bundan korkmayın

Birçok insanın isteklerini, hayallerini ve ihtiyaçlarını gerçekleştirmek ya da elde etmek isterken karşılaştıkları en önemli engel, gerekli olan ilk adımı, zamanında atamamış olmaktır. Bu ilk adım, başkalarının sizi fark etmeleri, ciddiye almaları ve dinlemeleri anlamına gelir. Ayrıca yine bu ilk adım, kişinin pasiflikten ve beklemekten sıyrılıp, harekete geçmesi, bir rizikoya girmesi ve eyleme yönelmesi demektir.

Tanıdığım çok sayıda yetenekli insanın, kendilerini daha küçük yaşlardan itibaren kaderlerine terk etmiş ve buna boyun eğmiş olduklarını biliyorum. Bunların hemen hepsi ümitsiz bir biçimde, birilerinin gelip de, kendilerine bir şans vermelerini bekler, dururlar. O sözü çok edilen "tesadüf"ün hayatlarını değiştireceği günü de adeta iple çekerler.

Bunlar, işyerlerinde işlerin daha iyi olacağı günü; evliliklerinde ilişkilerin düzeleceği anı; muayenehanelerde çağırılmayı ve bir lokantada ise garsonun gelmesini beklerler.

Hayatlarının akışını, yani kaderlerini kendi ellerine almak istememeleri konusunda da, binlerce nedenleri vardır ve bunları açıklamak için, bir sürü güzel bahaneler bulurlar: "Ben elimden geleni yapıyorum ama, bir türlü beni ciddiye almıyorlar." "Evet, ben de harekete geçmek istiyorum, ama bunu nasıl yapacağımı bilmiyorum." Sürekli olarak karşılarına diktikleri ve "ama, fakat, nasıl" gibi tuğlalardan örülü olan duvar, onların bir türlü "bekleyenler ordusu" olmaktan çıkıp da, o ilk adımı atmalarına fırsat vermez. Okula gittiğim ve 2. Dünya Savaşı'ndan birkaç yıl sonrasına rastlayan günlerde, New York Harald Tribune adlı Amerikan gazetesi, bütün dünyadaki 15-17 yaşlarında bulunan gençler arasında bir kompozisyon yarışması düzenlemişti. Her ülkeden kazanan bir öğrenci, bir ay süreyle New York'ta misafir edilecekti.

Tabii ki sınıfımızdaki herkes, böyle bir Amerika gezisi için can atıyordu. Ama iş, bunu kazanabilmek için ilk adımı atmakta ve yarışmaya katılmaktaydı. Bu şansı kullanma konusunda, hepimiz çekimser kalır ve "ama, o kadar katılanın arasından biz mi birinci olacağız" diye tereddüt gösterirken, sözlüğünde "ama, acaba" gibi sözcükler bulunmayan Gerhard Andlinger adlı arkadaşımız, kompozisyonunu yazmış ve yarışmaya yollamıştı bile. Yaklaşık 4.000 başvuru arasında birinci olan Gerhard, Amerika'ya gitmeyi başarmıştı. New York'ta daha sonra kendisini Princeton Üniversitesi'nde okutacak olan zengin ve çocuksuz bir aile ile de tanışan bu arkadaşımız, adeta kendi geleceğini elleri ile oluşturmuştu. Bugün Amerikalı bir milyoner olan Gerhard Andlinger, New York'ta muhteşem bir evde oturmakta ve ailesi ile seçkin bir hayat sürmektedir.

Bu örnek bence, "dikkatleri nasıl üzerime çekerim" sorusuna verilebilecek en güzel ve çarpıcı cevaptır: "İlk adımı siz atın

ve başkalarının sizin için "tesadüfi" bir şeyler yapmasını beklemeden, harekete geçen siz olun!"

Bu nedenle, ikinci manipulasyon kuralı şunu vurgular: "Eğer başkalarının dikkatini kendi üzerinize çekmek istiyorsanız, beklemek yerine; eyleme, harekete ve yapmaya doğru ilk adımı atın ve bundan korkmayın!" Belki de bu davranışınız, hayatınızın akışını değiştirecek ilk adım olabilir.

Bir daha lokantaya gitmeden önce, bazı şeyleri farklı biçimde düşünseniz, iyi olur

Şöyle düşünün. Bir lokantaya girdiniz, kendinize boş bir masa buldunuz ve oturdunuz. Sonra garsonun gelmesini ve mönüyü getirmesini beklediniz. Bir süre sabrettikten sonra, garson geldi. Ondan yemek listesini yani, mönüyü getirmesini istiyorsunuz. Garson mönüyü getiriyor ve başınıza dikilerek, elinde kağıt ve kalemiyle, size adeta acelesi olduğunu hissettiriyor. Bu, sizi biraz gerginleştirdiği için ona, seçiminizi yaptıktan sonra kendisini çağıracağınızı söyleyerek, gönderiyorsunuz.

Sonuçta, yanında bulgur pilavı bulunan, kızartma et yemeğini seçiyorsunuz. Ama etin yanındaki bulgur yerine, canınız pirinç çekiyor.

Nitekim garsonu çağırarak, kızartma et istediğinizi, ama yanına bulgur yerine, pirinç pilavı koyulmasını arzu ettiğinizi belirtiyorsunuz. Ama garson özür dileyerek, ancak mönüde olan yemekleri ısmarlayabileceğinizi söyleyince, siz memnuniyetsizlik gösteriyor ve ısrar ediyorsunuz. Bunun üzerine garson, mutfağa giderek, aşçıya danışması gerektiğini ifade ederek, yanınızdan ayrılıyor. Ve siz orada hâlâ istediğiniz yemeği yiyip, yiyemeyeceğinizi bilemeden, beklemeye devam ediyorsunuz.

Dikkat edecek olursanız, zamanınızın büyük bir bölümünü, lokantada beklemekle geçirdiğiniz ortaya çıkacak. Ayrıca

herşey istediğiniz gibi gitmediği için, sinirleriniz de bozulmuştur. Ama az sonra garson gelip de, ahçıya sorduğunu, ama ne yazık ki yalnızca bulgurlu et servisi yapabileceklerini söyleyince, sinirleriniz iyice tepenize çıkacak.

Belki de garson, sizin isteğinizi iletmek üzere aşçıya bile gitmemiştir ya da size bir ayrıcalık yapmamak için aşçıyı öne sürmektedir.

Doğruyu söylemek gerekirse, garsonun size bir ayrıcalık yapması için bir nedeni de yoktur. Belki de siz: "Ama ben ona, bu hizmetinin karşılığı olarak para ödüyorum" diyebilirsiniz. Ancak burada önemli olan, para değil, çok daha başka birşeydir. Sizin unuttuğunuz, garsonun dikkatini zamanında çekememiş olmanız ve onu kazanma fırsatını elinizden kaçırmış olduğunuzdur.

İsterseniz bu olayı, bir de Birinci Manipulasyon Kuralı'nda görmüş olduğumuz "rakibin" bakış açısından inceleyelim:

Bir tarafta, siz varsınız. Lokantaya sevdiğiniz bir yemeği, herhangi bir sorunla karşılaşmadan ve olabildiğince rahat ve çabuk olarak yemek için geliyorsunuz. Ve bu öğlen, canınız pirinç pilavı çekiyor.

Diğer tarafta ise, sizin rakibiniz, yani garson yer alıyor. İşini mümkün olduğunca basit ve yorulmadan görmek istiyor. Bu nedenle, özel istekleri ve kaprisleri olan müşterilerden de pek hoşlanmıyor. Çünkü her yeni istek, onun açısından zaman kaybı, zahmet ve eziyet anlamını taşıyor.

Aslında sizin yemeği beğenip, beğenmemeniz de, onun açısından bir önem taşımamaktadır. Garson için en önemli konu, iş ve çalışma düzeninin bozulmamasıdır. Bu nedenle size, kendi programını ve çalışma biçimini kabul ettirmeye çalışacaktır.

İşte, her gün karşılaştığımız manipulasyon oyununa tipik bir örnek daha. Buradaki temel sorun, kimin kendi isteğini karşısındakine kabul ettireceğidir. Acaba rakiplerden hangisi, karşısındakini kendi isteği doğrultusunda yönlendirebilecek

ve kendisini bu amaca ulaştıracak olan ilk adımı daha önce atabilecektir?

Burada dikkat edilmesi gereken iki temel nokta vardır:

• Garsonu, size ayrıcalıklı bir biçimde davranmaya ikna edebilmeniz için en doğru an (doğru zamanlama) hangisidir?

• O anı bulduğunuzda, ne yapmanız gerekir?

Yukarıdaki kendi oluşturduğumuz olayda siz, tipik bir bekleyen insan tipini canlandırıyorsunuz. Bu türlü bir davranış içine giren kişiler, herhangi bir sorun kendiliğinden çıkana kadar, sessiz kalır ve olayların gelişmesini beklerler. Bu noktada, sizin garsona karşı kullanabileceğiniz herhangi bir kozunuz ya da avantajınız yoktur. Hatta garson, size karşı daha rahat ve üstün bir konumdadır. Çünkü sizin beklemeniz ve yemeğin gecikmesi, canınızın sıkılması, sinirlerinizin gerilmesi ve giderek yemeği unutup, garsonun ilgisizliğine takılmanız, onun hiç de umurunda değildir.

Şimdi olayın akışını yeniden gözden geçirelim ve hangi zamanda, ne türlü davranmanın daha doğru olabileceğini inceleyelim:

1. Lokantaya giriyorsunuz: Hemen bir yere oturmak yerine, garsonla bir ilişkiye geçiyor, ona doğru yürüyor ve size, güzel bir masa göstermesini istiyorsunuz. Bir masa aramak için hareket ettiğinde, siz de peşinden giderek, onu izliyorsunuz. İşte burada en önemli nokta şudur: Beklemek yerine, olayın peşinden ve üzerine gidiyorsunuz. Rakibinizi sürekli olarak kontrol altında tutarak, avantajlı bir duruma geçene kadar, onu elinizden kaçırmamaya dikkat ediyorsunuz.

Manipulasyon sanatının ustaları, bu aşamada sanırım daha da ileriye giderek, oyunu şu biçimde oynamayı tercih edeceklerdir: Garson size bir masa gösterince, birkaç bahane bularak, bu masayı mutlaka reddedin ve oraya oturmayın. Ancak size gösterilen ikinci ya da üçüncü masalardan birini seçin.

Böyle küçük davranış hileleri ile karşınızdaki rakibinize,

herşeyi beğenmeyen ve herşeye katlanmayan, seçici bir yapıda olduğunuzu belirtmiş olursunuz. Böylelikle o da, sizin isteklerinizi çabuk ve tam olarak yerine getirmenin kendisi için iyi olacağını, yoksa kendisine rahat yüzü göstermeyeceğinizi anlayacak ve ona göre davranmayı seçecektir.

2. Garson mönüyü getiriyor: Yemek listesini elinize aldıktan sonra, onun hemen oradan uzaklaşmasına izin vermeyin, bir şeyler söyleyerek, lafa tutun. Bırakın size yemekler hakkında bilgi versin. Mönüde olanları bir kez tekrarlamasını isteyin, tavsiye edebileceği yemekleri sorun, yani yanınızdan uzaklaşmasına fırsat vermeyin.

Bu arada rakibinizi, yani garsonu, kendi kalite anlayışınız konusunda etkilemek için, size önereceği ilk yemeği reddetmek de, az önemli bir nokta değildir.

3. Pilavı ısmarlıyorsunuz: Artık bu aşamada, garsonu, sizin isteklerinizi bir çırpıda reddedemeyecek kadar etkilemiş olmanız gerekmektedir. Eğer yine de sizi geri çevirir ve önce aşçıya sorması gerektiğini söylerse, hiç çekinmeden arkasından: "Evet, onunla konuşmanız iyi olur, yoksa ben mutfağa gelir ve aşçıyla konuşurum" diye seslenebilirsiniz. İnanın, aşçı sizin mutfağa girmemeniz için, elinden gelen tüm gayreti gösterecektir.

Bütün bu önerilen davranış biçimlerini, herkes için geçerli olan, genel kurallar olarak değerlendirmeyin. Bunlar, pasifize edilmeye ve ezilmeye niyeti olmayan kişileri, harekete geçirmeye yarayan uyarılardır. İşte, beklemekten ve pasiflikten, bilinçli davranışa ve aktif olmaya doğru atacağınız bu ilk adım, sizi tesadüflere ve başka insanlara bağımlı olmaktan kurtaracaktır. Sanırım bir insan için, kendi gelişimini ve hayatını kendi eline almak ve onu dilediğince (belirli sınırlar içinde) yönlendirmek kadar güzel birsey olamaz.

Başkalarının dikkatini üzerinize çekmeye yarayan altı (önemli ve etkili) yöntem

Herhalde az önceki lokanta örneğinin ve buraya kadar anlattıklarımızın, bir sonraki lokanta ziyaretimizi daha rahat kılmak amacını taşımadığını anlamışsınızdır. Bu nedenle isterseniz, asıl amacımızın ve niyetimizin ne olduğunu, burada bir kez daha özetleyelim:

- İnsanın kendisi ile ilgili olan konularda, başkalarının alacağı kararı beklemek yerine, kendi kararlarını alması ve inisiyatifi (davranış önceliği ve üstünlüğünü) ele geçirmesi çok önemlidir.
- Şunu unutmayın ki, kendi yararınız ve avantajınız için birşeyler beklediğiniz her insan, bu manipulasyon oyununda sizin karşıtınız ve rakibinizdir.
- Başkalarının da tıpkı sizin gibi davranmasını ve sizi kendi istekleri ile çıkarları konusunda etkilemeye çalışmasını, anlamalı ve doğal karşılamalısınız.
- Daha sonra işinize yarayacak olan bir adımı, doğru olarak ve tam zamanında atmanın ne kadar önemli olduğunu hiç aklınızdan çıkarmayın.

Eğer bu dört noktayı tam olarak kavrar ve onlara uygun biçimde davranırsanız, bunların ne kadar çok işinize yaradığını, hayatınızı nasıl kolaylaştırdığını ve yalnızca lokantadaki garsona karşı değil, tüm olaylarda size ne türlü avantajlar sağladığını göreceksiniz.

Şimdi de, doğru zamanda atılacak bu ilk adımın, nasıl başarılması gerektiğini gösteren altı önemli kuralı ya da yöntemi görelim:

1. Sizden beklenilenin, tam tersini yapmak

Birkaç yıl önce, bir arkadaşla birlikte, pek de öyle kaliteli olmayan bir barda oturuyorduk. Gecenin ilerleyen saatlerinde, yanımızdaki masalardan birinden fırlayan içkili bir genç,

bağırarak, herşeyden habersiz piyanosunu çalmakta olan piyanistin üzerine doğru yürümeye başladı. Tıpkı filmlerde yaşanılan bir sahne gibiydi. Bütün salon gergin bir biçimde, bir şeylerin olmasını bekliyordu. Herkes konuşmayı kesmiş ve başını olayın geçtiği yere çevirmişti. Sarhoş adam, piyanonun kapağını sertçe kapattıktan sonra: "Sen, hayatımda gördüğüm en berbat müzisyensin, piyano çalmaktan da acizsin" diyerek bağırmaya başladı. Alkolün etkisi ile kafası iyice bulanıklaşmış olan adam, nereden yüklendiğini bilemediğimiz sinirini ve kızgınlığını, piyaniste boşaltıyordu.

Piyanonun başında oturan müzisyen, sarışın, uzun boylu ve geniş omuzlu birisiydi. Ben, "şimdi kalkıp, sarhoşa haddini bildirir ve ona en azından okkalı bir yumruk atar" diye düşünürken, onun bunu yapmadığını şaşkınlıkla farkettim. Piyanist sakince yerinde oturmaya ve gülümsemeye devam ediyordu. Sonra samimi ve dost bir sesle: "Demek, bugüne kadar karşılaştığınız en berbat ve beceriksiz müzisyen benim, evet olabilir. Ama ne fark eder ki bu, sizin için" dedi ve sanki hiç bir şey olmamış gibi, piyanosunu çalmaya devam etti. İtiraf etmem gerekir ki, şöyle kıyasıya iyi bir kavgayı seyretmek, hiç de fena olmazdı. Ama belki böyle bir kavgayı şimdiye dek unutup, giderdim. Oysa piyanistin bu "aykırı" ve beklenmeyen hareketi, bugün bile hâlâ hatırımda kalmış durumda.

Olaya dönecek olursak; seyirciler durumun bu türlü gelişmesi üzerine, kahkahalarla gülmeye ve hatta alkışlamaya başladılar. Kavgayı çıkarmaya çalışan adam ise, şaşkınlığa düşmüştü. Ne yapacağını bilemeden bir süre öyle kalakaldıktan sonra, bara doğru yürüyerek, kendisine bir viski söylemeyi uygun görmüştü.

Olan neydi? Piyanist, rakibinin kendisinden beklediğinin tam tersini yaparak, onu şaşkınlığa uğratmış ve ona elini dahi sürmeden, saf dışı etmeyi başarmıştı.

Bizler de, hemen hergün böylesi ve benzer olaylarla karşıla-

şırız, başımıza beklemediğimiz şeyler gelir. Bu durumlarda, hepimiz, bize öğretilmiş olduğu gibi, yani belirli "klişeleşmiş" tavırlar içinde davranır, tepkilerimizi böyle "alışıldık" biçimlerde gösteririz:

- Saldırıya, karşı saldırı ile,
- Suçlanmaya ise savunma ile cevap verir,
- Başkasının yanlışını, yüzüne vurur ve hemen eleştirir,
- Yüksek mevki sahibi kişilere karşı, saygı ve çekingenlik duyar,
- Yenilgileri de boyun eğme ile karşılaşırız.

Genellikle bizler de, tıpkı diğerleri gibi yapar ve onların davranacağı biçimde hareket etmeyi tercih ederiz. İşte bu nokta, bizi kendi arzuları doğrultusunda etkileyip, yönlendirmek isteyenlerin en çok işine yarayan yönümüzdür. Çünkü bizim ne biçimde davranacağımız (toplumun diğer bireyleri gibi) önceden kesinlikle belli gibidir. Böyle davranmakla, sürünün içinde hiç fark edilmeden yer alan bir birey olarak kalırız. Ama beklenilenin aksine ve şaşırtıcı bir biçimde davranmakla; fark edilir, öne çıkar ve önemsenmeye başlarız.

Bazı insanlar daha doğuştan; orijinal fikirler üretme, kaliteli espriler yapma, karşılarındakileri şaşırtma ve kendilerine hayran bırakma konusunda yeteneklidirler. Sanki bu özellikler onlarda bir "Allah vergisi" gibidir. Nereye gitseler, bütün gözler onların üzerine döner, söyledikleri ve yaptıkları kabul görür. Bu yolla, epeyce para kazananları da vardır.

Ama doğuştan böyle yeteneklere sahip bulunmayan bizler, hemen mücadeleden vazgeçip, yenilgiyi kabul mü etmeliyiz? Herhalde buna hiçbirimiz razı olmayız. Bu konuda geçerli olan tek bir kural vardır. Eğer bu kuralı iyice öğrenir ve onu doğru olarak uygulamayı becerirsek, biz de başkalarının dikkatini çekmeyi ve onları etkimiz altında tutmayı başarabiliriz. Bu kuralı bölüm başında belirtmiştik, ama burada bir kez daha yinelemek istiyorum: "Sizden beklenilenin, tam tersini yap-

mak."

Örneğin:

• Birisi sizi eleştirdiği zaman, hemen kendinizi savunmaya başlamayın. Tam tersine: "Evet, eleştirinizde haklı olduğunuz noktalar var. Bu fikre nasıl vardığınızı bana biraz daha detaylı olarak aktarır mısınız? Belki, benim de bunlardan öğrenecegim bazı şeyler vardır" diyebilirsiniz.

• Bir kimsenin davranışından hoşlanmadığınız zaman: "Yaptığın şey yanlış, adeta bir rezalet ve bu da, benim hiç hosuma gitmiyor" demek yerine: "Bu işi başarmak için elinden geleni yaptın doğrusu. Ama sanırım bazı noktalarda tam mükemmele ulaşamadın" derseniz bakın onu nasıl şaşırtacaksınız.

• Eğer bir yanlış yapmışsanız, bunu karşınızdakilere karşı savunmaya ve onu doğru bir davranışmış gibi göstermeye çalışmayın. Açıkça yanlışınızı itiraf edin ve hatta bunu biraz aşırıya kaçırarak, işi karşı tarafın: "Canım, o kadar da önemli değildi" demesine kadar getirin.

Unutmayın! Amacımız, günümüzü gün etmek ve bu nedenle de, birkaç başarılı davranışta bulunmak değildir. İstiyoruz ki, gelecekte karşımıza çıkacak olan olaylarda, bilinçli bir manipulasyon uygulaması ile durumu, kendi lehimize kullanacak bir biçimde yönlendirebilelim. Bunun için de ilk önce, olayda bizim karşımızda yer alan kişilerin, yani rakiplerimizin dikkatini çekmemiz gerekmektedir. Onların dikkatini çekmenin en kolay yolu da, "beklenenden başka bir biçimde davranmak"tır.

2. Bilinçli olarak "iltifat" etmek

Dikkati kendi üzerimize çekmek konusundaki altı yöntemden, belki de en kolay uygulanabilen ve en başarılı sonuçlar veren "iltifat" etmektir.

Bir takım insanlar, "iltifat"a layık olmadıklarını düşünerek, bunu daha baştan reddedebilirler. "Eğer davranışım doğruysa,

haklıyım demektir. Bunu tasdiklemek için de, kimsenin okşayıcı sözlerine ihtiyacım yok" diye düşünen böyle kişiler, ardından "benim de bir gururum ve haysiyetim var" diye eklerler.

Haysiyetli olmak, herkesin en doğal hakkıdır. Ama bizim durumumuzdaki "iltifat" kibarlığın, alaycı ve aşağılayıcı bir biçimi değil, manipulasyonun bilinçli olarak uygulanmasının bir aracıdır. Bu yolla, önce karşımızdaki insanın üzerinde olumlu bir etki ve izlenim oluşturmak, sonra da, bu pozitif durumdan yararlanarak, amacımıza ulaşmak mümkün olacaktır.

Bu yöntemin etkili ve başarılı olduğunu kanıtlayan en önemli örnek, deterjan sektörü reklamlarıdır. Yıllardır milyonlarca ev kadınının beyni, şu ya da bu deterjanı kullanırlarsa, ailelerinin çamaşırlarını daha beyaz yıkayabilecekleri konusundaki reklamlarla doldurulmuştur. Büyük paralar harcanan reklamlar sayesinde, çamaşırları en beyaz olan ev hanımlarının, en iyi eşler ve anneler oldukları konusunda yaygın bir inanç oluşmuştur. Aslında çamaşırların niçin "beyazdan daha beyaz" olması gerektiğini de kimse bilmemektedir. Bu noktada üretici firmalar ile reklam ajanslarının kullandıkları yöntem, bilinçli bir "iltifat"tan başka birşey değildir: "Siz örnek bir ev hanımısınız. Çünkü sizin çamaşırlarınız en beyaz." Bu tür reklamlarda genellikle "özenli" bir ev hanımının karşısına, çamaşırları daha az beyaz ve "leke izi kalmış" olan "cahil" bir ev kadını imajı getirilerek, üstün olma gururu da okşanır.

Övgü ve iltifatı bilinçli bir biçimde kullanarak, manipulasyon oyununun aracı haline getirenler, yalnızca reklamcılar değildir. Eğer dikkatlice inceleyecek olursak, eğitim sistemimizin de büyük ölçüde bu biçimde kurulmuş olduğunu görürüz. Övgü ve iltifat, karşıtları olan yargı ve ceza ile birlikte, insanları toplumsal düzen içinde tutmak ve onları şevke getirmek konularındaki en vazgeçilmez araçlardır.

Örneğin A. isimli öğrencisini uslu olduğu için öven bir öğretmen, bu davranışı ile onu kendine ve kendi düzenine bağla-

nış olmaktadır. Bu övgü ile diğer öğrencilerden daha farklı ve ayrıcalıklı olduğuna inanmaya başlayan A.: "Bu öğretmen bir harika, beni anlıyor ve diğerlerine de örnek olarak gösteriyor" diye düşünmeye yönelecektir. Aynı övgüye gelecekte de hep layık olabilmek için öğretmeniyle uyum içinde kalmaya çalışacaktır.

Ayrıca öğretmen, A.'yı överek, onu diğer öğrencilere örnek göstermekte, böylece eğer övülmek ve dikkatleri üzerlerinde toplamak istiyorlarsa, onların da tıpkı A.'nın yaptığı gibi, uslu ve uyumlu davranmaları gerektiğini de vurgulamış olmaktadır.

Sanırım hepimiz: "Bay B.'ye ..... konusundaki örnek davranışından ötürü şu ödül verilmiştir" cinsinden bir haberi, radyoda duymuş, televizyonda görmüş ya da gazetede okumuşsunuzdur. Övgü sözcükleri, ikramiyeler, madalyalar ve nişanlar. Bunların hepsi, içimizde bir türlü dinmeyen bir ihtiyaç halindeki iltifat ve övülme duygularını tatmine yarayan şeylerdir. Ve bunları bilinçli olarak kullanmasını bilenler, bizleri diledikleri gibi yönlendirip, etkileyebilirler.

Şimdi size sormak istiyorum: Niye bizler de, insanları etkileme açısından, çok eskiden beri geçerli olan bu formülü kullanmayalım? Çünkü kesinliği tartışılmayan bir gerçek de, bizi iltifata boğarak etkilemek isteyenlerin, tıpkı bizim gibi bu yönlerinin açık olmasıdır. Yani, onlar da iltifata bayılırlar.

Eğer siz, iltifat ve bilinçli olarak yapılan "yağcılığın", birilerini etkileme konusunda adi ve geri kalmış bir yöntem olduğunu düşünüyorsanız, lütfen siz de bu yöntemi bir kez deneyin ve kararınızı ondan sonra kesinleştirin.

İşte size bu konudaki birkaç ipucu:

- Bir kimseye herhangi bir nedeni olmaksızın ve direkt olarak, bugün çok iyi göründüğünü söyleyin.
- Bir bayana, en beklemediği zamanda bir demet çiçek hediye edin.
- Patronunuza, onun gibi mükemmel bir insanla çalışmak-

tan mutlu olduğunuzu anlatın.

• Asık yüzlü bir gişe memuruna, onun gür ve güzel saçlarına imrendiğinizi söyleyin.

Bunların hepsinin basit birer iltifat, hatta "yağcılık" denemesi olduklarına ben de katılıyorum. Ama itiraf edin ki, siz de bu bahsettiğimiz kişilerin yerinde olsaydınız, böylesi iltifatlardan etkilenirdiniz. Şimdi yapacağınız, karşınızdaki insanların buna ne gibi bir tepki göstereceklerini izlemek için, bu denemeyi uygulamaya koymanızdır. Belki de bu deneylerden elde edeceğiniz bilgiler, size manipulasyon konusunda, şimdiye kadar yazdıklarımızdan ve okuduklarınızdan daha fazla ışık tutacaktır.

3. Bilinçli olarak, karşınızdakileri "kışkırtmak" ya da "meydan okumak"

"Az önce iltifat ve övgüden söz etmiştik, şimdi ise kışkırtmak ve meydan okumak diyorsunuz. Doğru olan hangisi, o halde bir diğer kişiyi etkileyebilmek için nasıl davranmamız gerekiyor?" diye sorabilirsiniz. Cevabımız şöyle olacaktır: "Her manipulasyon eyleminde, karşınızdaki rakibe göre en uygun olan yöntemi seçmeniz gerekir." Çünkü dünyadaki insanlar o kadar farklı ve çeşitlidirler ki, onların tümünü aynı yöntemi kullanarak etkilemek mümkün olmaz. Adeta bir piyanistin parmaklarının piyanonun çeşitli tuşları arasında gezinmesi gibi, siz de çeşitli imkanlar arasında gezinip, içinde bulunduğunuz duruma en uygun olan davranış biçimini seçmelisiniz. Böylece bir yandan kendi yeteneklerinize ve kişiliğinize uygun davranırken, öte yandan duruma, amacınıza ve rakibinize göre de bir yön almış ve onları kendinize uydurmuş olursunuz. Bu arada kaçınmanız gereken bir tek şey vardır: Başkalarının size neyi, nasıl yapmanız gerektiğini göstermelerine ve sizi buna zorlamalarına fırsat vermek.

Şimdi size, bu konuda ne demek istediğimi daha iyi anla-

manıza imkan tanıyacak birkaç noktayı aktarmak istiyorum:

• Belirli bir amaca ulaşmayı ve bu amacınızın ulaşılmaya değer olduğunu, bir diğer kişiyle kabul ettirmek istiyorsunuz.

• Bu amaca gerçekten ulaşmak istiyorsanız, işi rastlantıya bırakmak yerine, inisiyatifi elinize almak, işin üzerine düşmek ve o hedefe doğru "kilitlenmek" zorundasınız.

• Bu aşamada kendinize şu soruyu sormalısınız: "Acaba istediğim hedefe ulaşmakta bana yardımcı olabilecek, bu nedenle de etkilemek zorunda olduğum rakibim kim?"

• Eğer bu rakipler birden çoksa, ilk önce, hedefe giden yoldaki birinci engeli aşmanıza yardım edecek rakibi belirleyin.

• Bundan sonraki ilk adımınız, onun dikkatini kendi üzerinize çekmek olmalıdır.

• Şimdi sorun, bu rakibin dikkatini çekmek için hangi yöntemi uygulamanız gerektiğidir. Bu konudaki kararınızı ve seçiminizi etkileyecek faktörler de, şunlardır:

1- Rakibin kişiliği,

2- Onunla karşı karşıya geldiğiniz andaki durum,

3- Sizin kendi pozisyonunuz.

İşte bu noktada, karşınızdaki rakibi "kışkırtmanın" onun dikkatini çekmenize yarayacak en iyi yöntem olup, olmadığının kararını vermeniz gerekmektedir.

Kışkırtmanın ya da meydan okumanın birçok yolu vardır. Bu amaçla; karşınızdaki sizden "evet" cevabını beklerken, ona "hayır" demekten, kasıtlı olarak azarlama ve hakaret etmeye kadar çok çeşitli davranış biçimlerinden birini seçebilirsiniz. Yağcılık ve iltifat, rakibin kendisini güven içinde görmesine yararken; kışkırtmak, meydan okumak ya da hakaret etmek, tam tersi bir durum oluşturur ve rakibin kendisine olan güvenini sarsar. İşte bir örnek:

Birçok ev kadını, kocalarının kendilerine olan bağlılıklarını olumsuz bir yönde kullanır ve onları istismar ederler. Sanırım sizlerin de çevrenizde böyle çiftler vardır. Eşlerden biri (genel-

likle de kadınlar) diğerinin her hareketini eleştirir, onu aşağılar ve adeta bir nefes bile almasını engeller. Bu durumdaki bir erkek, yeniden dengeyi sağlayacak bir fırsat bulup da, bunu değerlendiremezse, ya böyle alçaltıcı bir hayata "kaderim böyleymiş" diye katlanacak ya da bir gün artık daha fazla dayanamayıp, çareyi evden ve eşinden kaçmakta bulacaktır.

Tanıdığım bir aile var. Kadın yaklaşık on yıl boyunca, alınacak her kararda, kocasına söz hakkı vermeden, hep kendi istekleri doğrultusunda davranmıştı. Kocasını manipule ederken kullandığı silah da, eğer istediği gibi olmazsa, ondan ayrılacağı tehdidi idi. Bazen de, bavullarını toplamaya başlar ve evden ayrılacağını, onu da çocuklarla yalnız bırakacağını söylerdi. Kadını bu fikrinden vazgeçirebilmek için de kocası, bin dereden su getirir ve onun isteklerine boyun eğmek zorunda kalırdı.

Günün birinde, kadın yine, çoğu ev kadınının başarıyla uyguladığı dramatik yeteneklerini kullanarak, bavullarını toplamaya başladığında, kocası panik içinde onu fikrinden vazgeçirmeye çalışmak yerine: "Haklısın karıcığım, ben de düşündüm ve sana katılıyorum artık. Sanırım boşanmak, bizim sorunlarımızı halledecek tek seçenek" deyivermiş. Ardından da, bavullarını toplaması için ona yardım etmeye başlamış.

Bu olayın üzerinden tam altı yıl geçti. Bahsettiğim çiftin evliliği hâlâ sürüyor, hem de bildiğim en mutlu evliliklerden biri olarak. Artık evlerinde boşanma kelimesinin hiç kullanılmadığını da, eklemeye gerek yok sanırım.

Anlattığımız olay, meydan okumaya karşı kullanılabilecek en iyi yöntemin, yine meydan okumak olduğunu gösteren güzel bir örnektir. Çünkü kadının başvurduğu yöntem, bilinçli olarak uygulanan bir meydan okumadan başka birşey değildir. Aslında hiç bir zaman gerçekten kocasından ayrılmayı ya da boşanmayı istememektedir. Tek amacı, kocasını korkutmak, heyecanlandırmak ve ona şu sinyali vermektir: "Bak eğer de-

diğimi kabul etmezsen, sana öyle bir şey yaparım ki, beni dinlemediğine pişman olursun."

Buna karşılık kocası, onu kaybetmek istemediği için, onu yumuşatmaya çalışıyor, iltifatlar yağdırıyor ve isteklerini yerine getiriyordu. Ama karısı bu durumda bile tehdidi elden bırakmıyordu: "Pekala, evde kalıyorum. Ama bir daha sefere söylediklerimi yapmazsan, bu kez, gerçekten giderim."

Bu örnekte de görüldüğü gibi, bilinçli bir "meydan okuma", "iltifat" davranışına üstün gelebilmektedir. Oysa meydan okumaya, yine aynı biçimde karşılık verilmesi, oyunu dengeli bir hale getirmektedir.

Tabii burada, belirli bir rizikoyu da göz önünde bulundurmak gerekir. Çünkü erkek eşinin bir blöf mü yaptığını, yoksa gerçekten ayrılmak mı istediğini kesin olarak bilemeyeceği için, meydan okuma davranışını seçmesiyle, belirli bir riske girmiş olmaktadır. Kadın için de durum risk taşımaktadır. Çünkü o da, kocasının nasıl davranacağını kesin olarak kestirememekte, ancak eşi onu caydırmak yönünde hareket etmeye başlayınca, durum kesinleşmektedir.

Yine de bu örnek bize, bilinçli bir meydan okumanın ve kışkırtmanın, size rakibinize karşı bir üstünlük sağlama fırsatı verdiğini, böyle bir durumla karşılaştığınızda ise, yine bir meydan okuma ile cevap vermeniz halinde, duruma bir denge gelebileceğini göstermiştir. Ayrıca özellikle evliliklerde ortaya çıkan, eşlerden birinin diğerini istismar etmesi durumunun ortadan kaldırılarak, eşit bir ilişkinin doğmasına yol açan meydan okuma olgusu, aslında, "blöf yapmak" ile de yakından dosttur.

Yalnız burada önemli olan, bahsettiğimiz anlamdaki karşı tarafı kışkırtma veya meydan okumanın, duygusallık ya da saldırganlıkla bir ilgisi olmadığının anlaşılmasıdır. Bir kimseyi aşağılamak, onu azarlamak ve ona meydan okumak gibi tutumlar, bir sinirliliğin veya kızgınlığın sonucunda ortaya çıka-

bilir. Bağırıp, çağırabilir, yumruğunuzu masanın üzerine vurabilirsiniz ve bunlar da sizi psikolojik yönden çok rahatlatabilir. Ancak içimizdeki sinirin, kızgınlığın ve saldırganlığın boşalmasını sağlayarak, bizi ruhsal bakımdan rahatlatan ve bu yönüyle de tamamen insani bir özellik olan meydan okuma ya da kışkırtma ile bizim sizlere anlatmaya çalıştığımız davranışların arasında bir bağ yoktur. Bu nedenle bunları birbirinden ayırabilmek için, manipulasyon oyununda kullanılan meydan okumanın başına, her zaman "bilinçli" sözcüğünü eklememiz gerekir.

Şimdi burada, kitabı elinizden bırakıp, birkaç dakika kendi kendinizle başbaşa kalmanızı ve her gün ilişkide olduğunuz insanlarla aranızdaki pozisyonu iyice bir düşünmenizi öneriyorum. Acaba bu ilişkilerden hangisinde, diğer tarafın sözleri sürekli olarak geçerli oluyor? Peki sizin, bu türlü bir durumun oluşmasında hiç suçunuz yok mu? Yoksa siz, ilişkide olduğunuz diğer kişilerin size meydan okumalarına ve kışkırtmalarına karşı, korkudan siniyor ve yenilgiyi kabul mü ediyorsunuz?

4. Üstün bilgi yöntemi

Gözünüzün önünde şöyle bir durumu canlandırın:

Fabrikatör Bay K. sert ve ciddi bir işadamı olarak tanınmaktadır. Arkadaşları ve çalışanları ile ilişkilerinde de, hep mesafeli ve soğuk davranmaktadır. Bir süre önce karısının genç birisiyle kaçmış olması, onu oldukça yıpratmıştır. Ayrıca üç yıl önce, biricik oğlunu bir trafik kazasında kaybettiğinden beri de, iyice sinirli ve kırıcı bir insan haline gelmiştir.

Bay K.'nın fabrikasında çalışmak ve işe girmek için, onunla görüşmeye gelen dört kişi, bu konuşmaya günlerdir hazırlanmışlar, gerekli tüm dökümanları toplamışlar ve her türlü detayı düşünerek, bu işe girmeyi kafalarına koymuşlardır.

Bu dört iş adamı, gerçekten konularını en iyi biçimde sunabilecek yeteneğe de sahiptirler. Ama içlerinden bir tanesi, Bay

K.'nın, ünlü ressam W.'nin fanatik bir hayranı olduğunu ve bürosunda onun bir tablosunun asılı bulunduğunu öğrenmiştir. Bu nedenle anlaşma metnine hazırlandığı kadar, ünlü ressam W. üzerine de bilgi toplayan ve çalışan bu aday, diğerleri ile beraber, sözleşilen günde Bay K.'yı ziyarete gelir.

Selamlaşma ve karşılıklı tanışma faslı bittikten sonra, adaylardan hazırlıklı olanı, konuşmayı duvarda asılı olan resme getirir. Önce onun ne kadar değerli bir eser olduğunu belirttikten sonra, ressamın diğer tablolarından bahseder ve bunların dünyanın hangi ünlü galerilerinde ve müzelerinde yer aldığını anlatır. Ayrıca ressam W.'nin renk karışımı tekniğini dünyada en iyi uygulayan sanatçı olduğunu eklemeyi de unutmaz.

Kısaca, yapılan toplantı süresi içinde, işten daha çok, resim sanatı ve ressam W.'nin tabloları üzerinde konuşulur.

Sonuçta, işe talip olan dört adaydan, resim konusunu en iyi bilen kişi, işe alınmıştır ve bu kişi halen de, aynı firmada idareci görevlerden birini üstlenmiş durumdadır.

Bu örnekte, "üstün bilgi" ile "dikkati üzerine çekme" yöntemi "bilinçli olarak iltifat etmek" ve "kendinden beklenilenin, tam tersini yapmak" yöntemleriyle birlikte, başarılı bir bileşim biçiminde uygulanmıştır.

Böyle davranabilmek istendiğinde, önceden rakip hakkında bilgi toplamak ve onu manipule etmekte kullanılabilecek konuyu belirlemek için, bir ön araştırma ve çalışma yapmak gerekmektedir. Ama bu araştırma süreci, pek de öyle alışılmışın dışında bir olay değildir.

Nitekim tecrübeli reklamcılar, bir reklam kampanyasına başlamadan önce, etkilemek istedikleri müşteri potansiyeli hakkında detaylı bir araştırma yaparlar. Herhangi bir ürünü üretecek olan firmalar da, kendi ürünlerini satın almalarını bekledikleri tüketicilerin, ihtiyaçları ve satın alma alışkanlıkları üzerinde bir araştırma yapmadan, üretime başlamazlar. Daha sonra da, bu alışkanlıkları nasıl kendi yararları doğrultu-

sunda etkileyip, kullanabileceklerini planlarlar. Bu konudaki en gelişmiş uygulama, askerî idareler tarafından gerçekleştirilir. Savaşta ve barışta, bütün askeri idareler, rakipleri hakkında bilgi toplayarak, onların zayıf taraflarını öğren-mek için çaba gösterir, bu iş için özel gizli servisler bile kurarlar.

Manipulasyon oyununda yer alan ve bu konuda profesyonel olmayan çoğunluk ise, kendisini tesadüflere ve olayın gerçekleşeceği anda aklına gelecek bir fikre bırakır ve böylece, başarıyı da şansa ve tesadüfe bağlamış olur.

Üstün bilgi yöntemi ise, rakibin önceden incelenmesini ve onun hakkında bilgi toplanmasını öngörür. Hem de bu işi, olay ve rakiple karşılaşmadan çok önce hazırlamamız gerektiğini belirtir. Bize bu konuda (rakibi tanımada) yardımcı olabilecek bilgilerden bazıları şunlardır:

a. Doğum tarihi, burcu ve çocukları.
b. Özellikle sevdiği şeyler.
c. Kişisel ve mesleki geçmişi.
d. Üye olduğu dernekler ve gruplar.
e. Dost ve akrabaları.
f. Ailesi.

5. Dolaylı yol yöntemi

Şu ana kadar açıklamaya çalıştığımız, dikkati kendinizin üzerine çekme yöntemleri için, rakibinizle direkt olarak yüzyüze gelmeniz gerekiyordu. Oysa bazı durumlarda istediğimiz kişiye ulaşmamız mümkün olmaz. Hatta o kişiyi hiç tanımıyor bile olabiliriz.

Diyelim ki, otomobil teknisyeni olan M., işinden pek memnun değil. Daha iyi şartlardaki bir işe geçerek, hem daha çok kazanmak, hem de mesleki pozisyonunda ilerleyebilmek istemektedir.

Ne istediğini bilen ve bunlara uygun yeteneklere de sahip bulunan M.'nin önündeki tek engel, kendisi gibi bir elemana ihti-

yacı olan bir işvereni, nerede ve nasıl bulacağını bilememesidir. Tıpkı M. gibi, ulaşacağı hedefi bilen ve yetenekleri buna uyan, bu nedenle de işinden memnun olmayan birçok insan vardır. Bunların hayatlarını değiştirip, daha iyi bir işe geçebilmelerini kısıtlayan tek şey de, kendilerine uygun ve kendileri tipinde birini arayan işvereni bulamamak, böyle birinin dikkatini çekememektir. Genellikle hayatlarının geri kalan kısmını ümitsizlikle geçiren bu tip insanların durumunu detaylı olarak inceleyebilmek için, örnek olarak M.'nin pozisyonunu ele alalım.

Kendini değiştirmeye karar veren M., bakalım neler yapar?

Birinci adım: Çok çeşitli seçenekler arasından, birini seçmek.

M. yaklaşık üç haftadır gazetelerin "eleman arayanlar" bölümlerini dikkatle okuyarak, kendine uygun işleri araştırmaktadır. İlgisini çeken bir iş önerisi bulur bulmaz, o işle ilgili yere giderek, firma sahibi ya da bölüm yetkilisi ile şahsen bir görüşme yapar ve iş hakkında bilgi alır.

Eğer bu yolla bir sonuç elde edemezse, gazeteye kendisi ile ilgili bir ilan vermeyi deneyebilir. Ama bu arada, ilanına cevap beklerken, üç haftalık bir süreyi aşmamaya da dikkat etmek zorundadır. Çünkü sürekli olarak beklemeye alışması ve böylelikle de hem enerjisini, hem de umudunu kaybetmesi mümkündür. Daha en baştan, kendi kendisine şöyle bir söz vermesinde yarar vardır: "Şu zamana kadar bekleyeceğim, daha sonra kendim, aktif olarak harekete geçeceğim."

Gazeteye kendisi ile ilgili ilanı verirken, bunun hafta sonu yayınlanmasına gayret göstermelidir. Çünkü insanların çoğu, gazeteleri daha fazla zamanlarının olduğu hafta sonlarında, daha uzun ve dikkatli olarak okurlar.

İlanda, şartlarını açık ve net bir biçimde, kısa olarak dile getirmesi ve mümkünse cevapların, gazete idaresine postalanmasını istemesi iyi olur. İş değiştirme gerekçesi olarak da: "Yükselme ve kazanma imkanları daha iyi olan bir iş arıyorum" diye belirt-

mekte de yarar vardır. Daha sonra da böyle bir ilana gelecek cevaplar arasından, en çok ilgisini çeken teklifi bulacak ve o iş sahibi ile kişisel bir görüşme yapmaya gidecektir.

Eğer bu yöntemle de başarılı olamazsa, şehirdeki kendisine uygun atölyeleri dolaşmak, meslektaşlarına iyi bir yer bilip, bilmediklerini sormak ya da meslekî brans rehberini karıştırarak, uygun bir iş aramak gibi çalışmalara başvurabilir. Bu türlü bir çalışmanın ardından, ilgisini çeken işyerlerine teklif mektupları yazmayı deneyebilir. Bu mektup, yaklaşık olarak şu biçimde yazılabilir:

"Çok sayın bay X,

Ben, yedi senelik mesleki tecrübesi olan bir otomobil teknisyeniyim. Şu anda çalıştığım işyeri, benim yeteneklerime ve iş kapasiteme uygun yükselme imkânlarını sağlayamıyor. Bu nedenle, yeni ve uygun bir çalışma alanı aramaktayım. İhtisas konum şudur (.....) ve almayı düşündüğüm ücret de bu (.....) kadardır. Eğer benimle, bağlayıcı olmayan bir görüşme yapmak isterseniz, lütfen bana, postarestand (yani, ada yazılı ve postahaneden alınmak üzere) olarak yazınız. Bu dolaylı yol için sizden özür dilerim, ancak henüz çalıştığım işten ayrılmış değilim ve şimdiki işverenime karşı da saygısızlık etmiş olmak istemem."

"İşverene karşı saygısızlık etmiş olmamak" cümlesi, mutlaka ciddi olarak ele alınmamalıdır. Burada kullanılmasının asıl nedeni, taktik icabıdır ve yeni işvereni, M.'nin dürüstlüğü konusunda bilgilendirerek, pozitif bir etki yapmasını sağlamaktır. Bu cümleyi okuyan bir işveren, büyük bir ihtimalle şöyle düşünecektir: "Bu kişi, ayrılacağı patronuna bile saygılı ve dürüst davrandığına göre, bana da aynı biçimde davranır herhalde."

Diğer taraftan M., böyle dolaylı bir yol uygulayarak, şimdiki işverenine durumu duyurmak ve daha iyi kazanç ve iş imkanları aradığına, onun dikkatini çekmek istemiş de olabilir.

Eğer bunun üzerine işveren, M. ile konuşursa, çekinmeden, gerçekten de yeni bir arayış içinde olduğunu belirtmelidir. Kişi-

sel durumunu sakin ve akılcı bir biçimde açıkladıktan sonra, artık kendi yararlarını ve çıkarlarını göz önünde tutmak istediği konusundaki kararlılığını vurgulaması da doğru olur. Böyle bir durumda işverenlerin, eski ve tanıdık bir çalışanı hemen işten çıkartmak yerine, ona daha geniş imkânlar vermeye gayret gösterdikleri sıkça rastlanan bir olaydır.

İşte böyle hareket etmekle M., kendi taktik mücadelesinde başarılı olmuştur: Rakibin dikkati uyandırılmış, kendi üzerine çekilmiş ve bu durum M.'nin lehinde, onun avantajları doğrultusunda kullanılmıştır.

İkinci adım: Daha ilk karşılaşmada dikkati nasıl çekeceğinize karar vermek.

Diyelim ki M., kendisine yarattığı sayısız seçeneklerden birisi üzerinde karar verdi ve işverenle görüşmek üzere randevu aldı. Bunun üzerine M., rakibin, yani gelecekteki işvereninin dikkatini daha baştan kendi üzerine çekmek ve onda olumlu bir izlenim uyandırabilmek için, elindeki imkânlardan hangisini, yani hangi taktiği seçmesi gerektiğini düşünmeye başladı. Çünkü bunu başarırsa, daha ilk günden, işverene karşı avantajlı bir çıkış ve başlangıç noktası elde etmiş olacaktı.

İsterseniz burada, kitabın başında açıklamış olduğumuz Victor O. Schwab'ın "Bir Satış Sürecinin Beş Önemli Aşaması" adı altında, neleri sıraladığını bir kez daha yineleyelim:

1. Potansiyel alıcı kitlenin dikkatini çekmek,
2. Ürünün onlara sağlayacağı ya da sağladığı en az bir avantaj göstermek,
3. Bu avantajı kanıtlamak,
4. Alıcıda o avantajdan yararlanma isteğini ve ihtiyacını uyandırmak,
5. Alıcıyı, o ürünü almaya teşvik etmek.

İşte Schwab'ın burada söyledikleri, M.'nin rakibi ile karşılaştığında da aynen geçerli olacaktır. Ne "satmak" isterseniz, isteyin

(ki bu bir ürün, bir inanç, ya da kendiniz bile olabilir) her yerde ve herkes için aynı kurallar geçerlidir. Ayrıca bunları, başkalarını kendi çıkarlarınız doğrultusunda etkilemek istediğiniz zaman da kullanabilirsiniz.

M. de Schwab'ın "satış kuralları"nı bir kağıda tek tek yazmalı ve kendisine "bundan sonra nasıl davranmam gerekir?" diye sormalıdır. Biz burada daha çok birinci kuralı yani "dikkati kendi üzerimize çekmek" ile ilgilendiğimiz için, M., bunu gerçekleştirebilmek için hangi yöntemi seçmesi gerektiğine karar verecektir. Yani:

- Ya sizden beklenilenin, tam tersini yapmak,
- Ya bilinçli olarak "iltifat" etmek,
- Ya bilinçli olarak karşınızdakileri "kışkırtmak",
- Ya da dolaylı yol yöntemine devam etmek arasında bir tercih yapacaktır.

Tabii bu seçimi yaparken, o durumun içinde yer alan belirli bazı şartlar gözönüne alınmalıdır. Belki bir yakınınız ya da bir akrabanız, işverenin sınıf arkadaşı veya yakın dostu olabilir. Bu kişinin belirli bir dernek ya da spor kulübüne üye olduğunu da öğrenebilirsiniz.

İşte böyle bir durumda, o yakınınız, uygun bir anda, sınıf arkadaşı olan işverene: "Baksana, firmasından ayrılmak isteyen çok kaliteli bir teknisyen tanıyorum. Onu başka birisi kapmadan, sana yollayayım da, bir konuş" diyebilir. İşveren "Adı ne bu kişinin" diye sorduğunda, yakınınız ona sizin adınızı verecektir. O zaman işveren: "Tamam, biliyorum. Yarın zaten benimle görüşmeye gelecekti" biçiminde bir hatırlatma yaptığında, bir sonraki gün gerçekleşecek olan iş görüşmesi için, işverenin gerekli dikkati çekilmiş olacaktır.

Özetlersek; dolaylı yol yöntemi, daha biz rakibimizle karşılaşmadan önce araya başka kişileri ya da iletişim araçlarını koyarak, rakibe yaklaşmak ve onun dikkatini kendi üzerimizde toplamak için yapılan bir çalışmadır, diyebiliriz.

6. "Hacı yatmaz" yöntemi

Genç bir muhabirken, gazetede birkaç yıl boyunca, oldukça sert bir yayın yönetmeniyle çalışmıştım. Bu kişi, başarısızlıkları için birçok bahaneler bulan çalışanlara, hep aynı cümle ile cevap vermeyi alışkanlık haline getirmişti ve onlara şöyle söylerdi: "Bak arkadaşım, önemli olan denemek değil, başarmaktır!"

İşte bu cümle, birçok kişinin dikkatleri niçin üzerlerine çekemeyip de, kendilerini kabul ettiremedikleri konusunu, gayet güzel bir biçimde açıklıyor. Hayatta başarılı olamamış çoğu kimseler, genellikle "Ben elimden geleni yaptım, denedim, ama başkaları beni anlamadılar" sözlerinin arkasına saklanırlar. Böylece başarısızlığın suçunu ve sorumluluğunu, başkalarının üzerine atarlar. İsterseniz size, bu konuda yıllardır toplayıp, not ettiğim, bazı klasik ve klişeleşmiş bahanelerden bir demet sunayım:

- Bir öğretmenin yakınması: "Öğrencilerime uslu ve düzenli olmaları gerektiğini anlattım, durdum. Ama hiçbiri buna uymadı. Demek ki onlar nasihatten değil, sertlik ve cezadan anlıyorlar."
- Bir ustabaşının şikayeti: "Bu adama beş kere neyi, nasıl yapması gerektiğini anlattım, ama hâlâ yanlış yapıyor."
- Bir memurun sızlanması: "Haklı olduğum besbelli, ama yine de önerimi reddediyorlar."
- Bir çırağın sıkıntısı: "Kendi işimi kuracak derecede işi öğrendim. Ama bir türlü bunun için gerekli olan parayı biraraya getiremiyorum."

Bunların hepsi de birşeyleri denemiş, ama başarılı olamamışlar, sonra da, çaresizlik içinde amaçlarına ulaşmaktan vazgeçmişlerdir. Hepsinin haklı bir nedeni de bulunmaktadır. Hatta bazıları, kendilerini savunacak ve haklı gösterecek bahaneleri bulmakta, son derece beceriklidirler. Kimi insanlar ise, sanki onlara "Bak, denemedin ki" denmesin diye, yani yalnızca "dostlar alışverişte görsün" mantığı ile harekete geçmekte ve zaten başarıya ya da sonuca ulaşmak isteğini içlerinde taşımadıkları için, sonuç

olumsuz olmaktadır. Bu gibiler açısından, boşa giden bir teşebbüs, hiç yapılmamış bir teşebbüsten daha iyidir. Bütün bu söylediklerimizden ne gibi sonuçlar çıkartabiliriz dersiniz? Basit:

1. Eğer dikkatleri üzerimize çekmek istiyorsak, bilmeliyiz ki, hangi yöntemi uygularsak uygulayalım, başarısız olma ihtimalimiz, her zaman mevcuttur.

2. Başarısızlık, kesin bir yenilgi anlamına gelmez. Bu durum, bize bazı şeyleri yanlış yaptığımızı ve bir sonraki denemede başka bir yol uygulamamız gerektiğini gösterir.

3. Her zaman, bir başka seferin ve bir başka denemenin daha var olduğuna, kendimizi inandırmalıyız. Ondan sonra işin arkasını bırakmak ve pes etmek ya da devam kararını vermek, tamamen bize bağlıdır.

4. Eğer başarıya ulaşamadınızsa, size bu ana kadar anlattığımız bütün yöntemler, yani dikkati kendi üzerinize çekmek, sizden beklenilenin tam tersini yapmak, bilinçli olarak "iltifat etmek" veya "kışkırtmak" yararsız olmuş demektir. Belki elinizdeki kitabın da bir yarar sağlamadığına inanarak, onu bir köşeye atacaksınız.

Ama bu gibi bahanelerin ardına sığınmadan önce, bilmeniz gereken bir şey var: Başarılı olup, olmamanızı bu yöntemler değil, kendiniz belirlersiniz. Bizlerin yapabildiği, size bazı önerilerde bulunmak ve yol göstermektir. Sonrasında kararı siz verecek, adımı siz atacaksınız. En iyi sonuca ulaşmak için, bu öneri ve yöntemlerden nasıl yararlanacağınızı da yine sizin bilmeniz gerekir.

"Önemli olan denemek değil, başarmaktır" sözü, bence öylesine değerlidir ki, bunu bir kağıda yazıp, görünür bir yere asmalı ve sık sık da bu yazılanlara bir göz atmalıdır. Aslında bu sözün asıl sahibi, benim eski yayın yönetmenim değil, ünlü İngiliz yazar George Bernard Shaw'dır. Sanırım, onun gibi tanınmış ve değerli birisinin boş bir söz söylemiş olduğunu düşünemeyiz.

Bernard Shaw, yalnızca beş yıl boyunca okula gitmiş olması-

na rağmen, öylesine ünlü bir yazar olmuştur ki, 1925'de Nobel Edebiyat Ödülü'ne layık görülmüştür. Ama bu düzeye gelebilmek için, epeyce çalışması gerekmiştir.

İlk olarak, bir mağazanın muhasebe kayıtlarını tutmakla işe başlayan Shaw, daha sonra dört yıl süreyle veznedarlık yapmış. Bu arada yazarlıkla geçinmeye karar vermiş ve tam beş adet romanı ardarda yazmış. Bunları Amerika ve İngiltere'deki yayınevlerine yollayan, ama hepsinden red cevabı alan ve romanları iade edilen Bernard Shaw, bu başarısızlıklarından dolayı, hiç bir zaman ümitsizliğe düşmemiş. Kendisini tiyatro eleştirmenliğine vermiş ve bu alanda eserler üretmeye yönelmiş. Ancak yazdığı tiyatro eserleri de, ona istediği ve ihtiyaç duyduğu ilgiyi getirmemiş. Yani, bir türlü yazarlıkla geçinememekteymiş.

Acaba bu aşamada ne yapmalıydı? Açlıktan ölmemek için, yeniden bir mağazada veznedarlık işine mi girişmeli ve her hafta muntazam olarak, haftalığını almalı mıydı? Ama Shaw, böyle davranmamış.

Denemelerinden vazgeçmeyerek, çalışmaya ve bu arada kendini geliştirmeye devam etmiş. Bu çabaları 21 yıl süren Shaw, sonuçta bir dramaturg olarak tanınıp, ün kazanmış. Dile kolay, başarıya ulaşması onun tam 21 yılını almış.

İşte odanıza astığınız: "Önemli olan denemek değil, başarmaktır" sözüne gözünüz her ilişti̇ğinde, bu hikayeyi düşünmenizi salık veririm. Ayrıca daha ilk denemede başarısız olunca, hemen suçu başkalarına atıp, çeşitli bahanelerle, o işin arkasını bırakma eğilimi içine girdiğinizde, yine Bernard Shaw'ın hayatını gözünüzün önüne getirmenizde yarar vardır.

Üçüncü Manipulasyon Kuralı

Bir insana herşeyi ya da en azından birçok şeyi satabilirsiniz. Burada önemli olan nokta, satılacak şeyi, doğru ambalajda sunabilmektir. Bu nedenle, ambalaj ve dış görünüş, içerikten daha önemlidir.

Eğer bir ambalaj, içeriği ile ilgili olarak bir ihtiyacın giderilmesi veya bir sorunun çözümü konusunda bir vaadde bulunuyor ve böyle bir umut yaratıyorsa, daha etkili olur.

Çoğu durumlarda, verilen bu sözün ve vaadin yerine getirilip, getirilmemesi çok büyük bir önem taşımaz. Asıl önemli olan, sorunun gerçek çözümünün sorumluluğunu, o ürünü alan kişiye yüklemektir.

Bu durumda başarı, çözümleneceği vaad edilen sorunun, bu ambalajın içerdiği ürün ile çözüme ulaşabileceği konusunda yaratılan umudun, rakibi etkilemesi ve bu ürünü almasını sağlamaktır.

Ambalaj, içerik ile aynı şey değildir ve olması da gerekmez

Üçüncü manipulasyon kuralı, ne eksik, ne fazla, tam olarak şunu söyler:

Bir diğer insana, yalnızca bir elbise satmakla yetinmeyin. Ona modaya uygun bir şey almak ihtiyacının tatminini ve içindeki özlemlerin giderilmesini de satın. Çünkü böyle bir ihtiyacın doyurulması isteği, hepimizde vardır ve bunun bize toplum içinde saygın bir yer kazandıracağına da inanmışızdır. Kuralımız daha sonra şunları da ekler:

Belki çevresindeki insanlar elbiseyi alan kimseyi, modaya uygun davrandığı için övgü ve beğeni ile karşılamayacaklardır. Ama olsun, siz ona öyle şeyler söyleyin ki, bu telkininizle alıcı, herkesin kendisi hakkında olumlu düşüncelere kapılacağına inansın ya da en azından bunu, hayal etsin.

Bu türlü davranmak, belki size ilk anda biraz ters gibi bile gelse, en basit "avlama" tekniğidir. Bu tekniği küçümsemeyin. Çünkü her an ve her yerde karşımıza çıkan bu davranış biçimi, hepimizi etkisi altına alır ve en yaygın manipulasyon tekniği olarak hayatımızın her safhasında bizlerle beraberdir:

- Eğer bir doktorun, sırf doktor olduğu için, sizi derdinizden kurtaracağına inanıyorsanız,
- Bir hakimin, sırf hakim olduğu için, hakkınızı koruyacağını sanıyorsanız,
- Bir partiye, halledilmesini istediğiniz sorunların çözülmesini vaad ettiği için oy veriyorsanız,
- Bir pedagogun, sırf pedagog olduğu için, çocuğunuzu iyi etmesini bekliyorsanız,

Siz de "tuzağa" düşmüşsünüz demektir. Çünkü gerçek durum şöyledir:

- Doktor, "sağlık" ambalajı ile bezenmiştir.
- Hakim "adalet" etiketini taşımaktadır.
- Siyasi parti, "her yaptığımızı sizin için yapmaktayız" (ya da "kendimiz için bir şey istiyorsak, namerdiz." Çev.) sloganı ile reklamını yapmaktadır.
- Pedagog ya da daha geniş anlamı ile öğretmen ise, "eğitim" klişesi ile tanınmıştır.

Burada niyetim tabii ki, yetenekli ve mesleklerini layıkı ile yapan doktor, hakim, parti ve öğretmenleri eleştirmek, onları küçük düşürmek değildir. Ama olaya biraz farklı bir açıdan bakacak olursak, başarılarının gerçek kapsamı ile ünvanlarının onlara verdiği imaj arasında önemli farklılıkların olduğu, hemen göze çarpacaktır.

Başka türlü söyleyecek olursak: Ambalaj, içerik ile aynı şey değildir. Örneğin, bütün hastalarına karşı olan tavrını ve başarısını bilmemizin mümkün olamadığı bir doktora, sırf ünvanından, yani ambalajından dolayı, bizi iyi edeceğine inanarak gideriz. İşte bu yüzden ambalaj, içerikten daha önemli bir rol oynamaktadır. Belki de bu gittiğimiz doktor, binlerce hastasını iyileştirememiş olan birisidir. Ama ünvanı nedeniyle, hâlâ ona, "sağlığın" simgesi olarak bakılmaktadır.

Üçüncü manipulasyon kuralını daha iyi anlayabilmek için, şimdi sizlere bir kaç değişik örnek daha vereceğim.

Niçin bir balıkçı, oltasının ucuna yem olarak bir pasta takmaz?

Biz insanlar kendi kendimize akıl dolu yaratıklar olduğumuzu söyler dururuz. Ama bunca telkine rağmen, ne yazık ki çoğu kez, tıpkı bir balık gibi davranırız.

Hiçbir balıkçı, kendisi pasta yemesini sevdiği için, balık avlarken, oltasının ucuna yem olarak bir pasta takmaz. Onun ye-

rine bir böcek ya da solucan kullanır. Bazen de, bunların sahtelerinden yararlanır. Çünkü balıklar aptaldır ve sahte ile gerçek yemi, birbirlerinden ayıramazlar.

İster kabul edin, isterseniz etmeyin ama, çoğu kez bizler de, tıpkı balıklar gibi kolaylıkla "avlanırız". Belki bizleri "avlamak" balıklarınki kadar kolay olmaz ve daha dolambaçlı yollardan geçer. Ancak sonuç, hep aynıdır.

Bundan yıllarca önce, ciddi giyimli bir kaç adam, Avusturya'nın Tirol dağlarındaki küçük bir köye geldiler. Altlarında Amerikan limuzinleri vardı ve elektronik eşya pazarlıyorlardı. Gittikleri her yerde buzdolapları, radyo, televizyon ve elektrikli mutfak aletleri için mukaveleler imzalatıyorlardı. Bu sözleşmeleri imzalayan köylüler de, nihayet dünyanın her köşesinde olduğu gibi, hayatı kolaylaştıran aletlere sahip olabilecekleri için seviniyorlardı.

Adamlar, söz verdikleri eşyaları gerçekten de köylülere teslim ettiler. Yalnızca işin pürüzlü olan tek yanı, bu köyde elektriğin bulunmaması ve ne zaman bağlanacağının da belli olmamasıydı. Bu yolla zarara uğramış olanlardan bazıları, daha sonraki taksitleri ödemeyi reddettiler. Sebep olarak da, kandırıldıklarını ileri sürdüler. Ama bu itirazlar, bir işe yaramadı. Çünkü mahkeme, alıcı tarafından yasal biçimde imzalanmış olan sözleşme şartlarının yerine getirilmesinin zorunlu olduğu yolunda karar almıştı. Tabii ki, bu sözleşmelerin içinde, alıcıların bu aletleri ancak elektrik olursa kullanabileceklerini belirten tek bir söz bile bulunmuyordu.

Kısaca, giyimleri ve tavırları ile ciddi birer işadamı görüntüsü veren bu kişiler, aslında kurnazca hazırladıkları plan ile köylülerde, bekledikleri elektriğin kısa bir süre sonra geleceği imajını uyandıran ve mallarını satan birer dolandırıcıdan başka birsey değillerdi.

Köylüler ise, uzun yıllardır elektriğin gelmesini bekledikleri için, bu konudaki herşeye inanmaya hazır bir durumda bulun-

maktaydılar. Bu yüzden de, ciddi tavırlı insanları karşılarında görünce, en ufak bir şüpheye bile kapılmamışlardı. Hele onlara, komşularının da bu aletlerden satın aldığı söylendiğinde, artık satış için bütün şartlar hazır demekti.

Durum böyle olunca, mallarını satmaya gelen bu adamlar, satıcı gibi değil de, onlara daha iyi bir dünyanın müjdesini getiren kutsal kişiler gibi algılanmışlardı. Hatta, zahmet edip de bu köye geldikleri için, köylüler onlara karşı bir minnet ve şükran duygusu bile duymuşlardı.

Bir de başka bir durumu göz önüne getirelim: Eğer bir adam motosikleti ile bu köye gelse ve onlara: "Arkadaşlar, hepimiz biliyoruz ki, köyünüze elektrik bağlanması için daha yıllarca beklemeniz gerekiyor. Ama ben size buzdolapları, televizyonlar ve elektrikli ev aletleri getirdim. Bunları almazsanız, iflas edeceğim, ailem (eşim ve iki çocuğum) yoksul duruma düşecekler. Başka bir iş yapmak da elimden gelmiyor" deseydi, köylülerin ondan alışveriş yapacaklarına inanır mıydınız? Tam tersine, herkes onunla alay eder ve haftalar boyunca, elektriği olmayan bir yerde, kendilerine elektrikli aletler satmak isteyen bu adamın akılsızlığından bahsedip, dururlardı. Peki, motosikletli bu adam ile o ciddi görünüşlü satıcılar arasındaki fark neredeydi? Aslında her iki taraf da aynı şartlar altında, aynı malları satmak istemektedirler. Ama buradaki fark, malın ambalajında gizlidir. Ciddi görünümlü satıcılar oltalarının ucuna, güzel ve iştah kabartıcı yemler takmışlar, motosikletli satıcı ise köylüleri boş ve yemsiz bir olta ile "avlamaya" kalkışmıştır.

Sanırım bir çoğunuz, köylülerin başına gelen bu olaya gülerek bakmış ve sizin böyle bir "şaşkınlığı" hiçbir zaman yapmayacağınızı düşünmüşsünüzdür. Bence hiç gülmeyin ve bana inanın ki, aynı şey sizlerin de başına gelmiş ve hâlâ da gelmektedir. Bütün hayatınız boyunca da, böyle "avlanmaktan" kurtulamayacaksınız. Çünkü bunun böyle olmasını, aslında siz istiyorsunuz.

Durun, hemen itiraz etmeyin. Size bununla ilgili olarak, başımdan geçen bir olayı anlatmak istiyorum. Elbise dolabımda yıllardır duran, gri desenli ve ince kırmızı çizgili bir takım elbise bulunmaktadır. Bu elbiseyi uzun yıllar önce satın aldığımda, bana bunun, Amerikalı ünlü modacı John Weitz'in bir modeli olduğu ve o sıralar Amerika'da çok moda olduğu söylenmişti.

Elbisenin ceketi tek düğmeli ve cepleri de eğik olarak dikilmişti. Astarı mordu ve ona uysun diye bir de, yine John Weitz modeli bir kravat ile cep mendili almıştım. Pantolonun paçaları oldukça dardı. Ama bana, bunun Amerika'da en moda olan biçim olduğu anlatılmıştı. İşte bütün bunlar, sırf bir John Weitz modeli olduğu için, fiyatı ateş pahası olan bir takım elbisenin bazı detaylarıydı.

O zaman bana elbiseyi satan kişinin şöyle söylemiş olduğunu hâlâ hatırlıyorum: "Çok pahalı değil mi? Ama işte böyle ünlü modacılar, isimlerinin hakkını pek de güzel alıyorlar." Onun sırıtarak söylediği bu sözlere ek olarak, elbiseyi satan firmanın, ipek bir etiketle ceketin astarına iliştirdiği altın yaldızlı ismine de, avuç dolusu para ödemek gerekiyordu.

Bütün bunları bilmeme rağmen, o elbiseyi aldım. Aslında onu almaya daha bir kaç gün önceden karar vermiştim. O dönemde bir gazeteden, ünlü modacı bay Weitz'ın şehrimizde bulunduğunu ve yeni kreasyonlarını tanıtmaya geldiğini okumuştum. Gazetedeki yazıda, Weitz elbiselerinin ne kadar pahalı oldukları da vurgulanıyordu. Ama zaten amaç da, ancak sayılı kişilerin bu kıyafetleri almalarını sağlamaktı. Ve ben de, o seçkin kişilerin arasında yer alabilmek hazzını tatmak için, o elbiseyi satın almıştım.

Ama ne yazık ki, o pahalı takım elbisem, hiç giyilmeden, yıllardır dolaptaki yerini koruyor. Çünkü iç ceplerden birine not defterimi, diğerine ise pipomu koyduğumda, o tek düğme, çok biçimsiz bir hal alıyor ve çarpılıyor. Ayrıca pantolonun paçaları da bana çok dar ve sevimsiz geliyor.

O halde şunu sormak gerekiyor: "Peki, madem giymeyecektim, elbiseyi niçin, hem de onca para vererek satın aldım?" Açıkça ifade etmem gerekirse, tıpkı az önce anlattığım olaydaki köylüler gibi, ben de John Weitz tarafından "avlanmıştım". Çünkü aslında böyle bir elbiseye ihtiyacım yoktu. Hele cebine not defteri ile pipomu bile koyamadıktan sonra. Sanırım hemen hepiniz, kendi hayatınızdan en az beş adet bu türlü "avlanma" olayını rahatlıkla hatırlayıp, yazabilirsiniz.

Hiç kimse, kendi zararına olacaksa, bizim yararımıza gerçekleşecek bir şeyi istemez. Bu nedenle, manipulasyon oyununda kendi çıkarımızı ve yararımızı, bizden başka hiç kimse koruyamaz

Bu kitap, size bir çağrıdır. Sizi, pasif ve manipule edilen bir "sürü insan" olmaktan çıkarıp, aktif olmaya ve başka insanları manipule etmeye teşvik etmektedir. Toplum hayatı içinde her zaman var olan manipulasyon oyununda yenik düşmeye ve kurban rolünü üstlenmeye veda edin. Bu oyunun kurallarını iyi bilmeyen kimselerin bilgisizliklerinden istifade etmeyi ve onları kullanmayı öğrenin.

Geçtiğimiz yıllarda; reklamcılıkta, iletişim organlarında ve politikada kitleleri yönlendiren profesyonel manipulasyoncuları yargılamak ve bu yöntemler karşısında çaresiz kalarak, acınacak bir hale düşen "sözde küçük adam"ları bir zavallı gibi göstermek, moda olmuştu.

Ama bu güne dek, bu "küçük adam"ın, yani günümüzün toplumlarında yaşayan sıradan insanların niçin manipulasyonun tek hedefi haline geldikleri konusu, hiç araştırılmamıştır. Bu konuda bir uzman olan Ernesto Grassi, yıllar önce tipik ve sıradan bir "sürü insan"ın belli başlı dört özelliğini, şöyle sıralamıştı:

1. Kişilik kaybı: Kişiye özgü ve bireysel davranış biçimleri, ihtiras ve tutkuların baskısı altında ortadan kalkar. Onların ye-

rini, içgüdüsel tepkiler alır.

2. Duyguların egemenliği: Akıl ve mantık terkedilir, duygular ve içgüdüler öne geçerler. Nitekim geniş kitlelerin böylesine yaygın bir biçimde etkilenebilir ve yönlendirilebilir olmalarının nedeni de, akılları yerine, hislerini kullanmayı tercih etmeleridir.

3. Zekanın azalması: Toplumun genel zeka seviyesi, onu oluşturan bireylerin zekalarından daha geride bulunur. Toplumun gözünde başarılı olmak ve alkışlanmak isteyen bir kimse, en alt düzeydeki bir zeka tipine göre hareket etmek ve mantıklı düşünceden vazgeçmek zorundadır. Bir olayı, diğer kişilerle paylaşmak, heyecan ve gerilimi arttırır. Bu yüzden toplum herşeye, çok çabuk inanır (ve bunu diğerleri ile paylaşmak ister). Her ne kadar birbirleriyle çelişkili konuşsalar bile, bir konuşmacıdan diğerine, onları etkileyen herkese inanmaya yatkındırlar.

4. Kişisel sorumluluğun yok olması: İstek ve ihtiraslarını kontrol etmeyi bırakan ve kendini sürünün yönlendirmesine terkeden bireylerde, kişisel sorumluluk duygusu azalır ve giderek yok olur. Bunun sonucu olarak, hiç de kendine yakışmayan ve tek başına yapmayacağı davranışları, grup içindeyken rahatlıkla sergilemeye başlar.

"Bir insanın "sürü-insan" sayılabilmesi için, bu özellikleri taşıması gerekir" diyen Ernesto Grassi'nin anlattıklarını yeniden özetleyecek olursak, karşımıza şu özellikler çıkıyor:

- Kişilik kaybı,
- Duyguların egemenliği,
- Zekanın azalması,
- Kişisel sorumluluğun yok olması.

Bunun böyle olmasının nedeni, çok basittir. Çünkü hiç kimse bizim, eleştiri gücüne sahip olan, araştıran ve soruşturan bireyler olmamızı istemez. Onun için de, herkes bizi buna ters ve uyumlu bir biçimde eğitmeye çalışır.

Daha açık ifade etmek gerekirse:

- Anne ve babamız, daha ilk andan itibaren, bizim, onların

doğru buldukları şekilde davranmamızı isterler. Örneğin, bizim hoşumuza gittiği için uzun süre bağırmak istememiz, onları rahatsız eder. Hiç bir anne başkalarına "çocuğunuz bakımsız görünüyor" dedirtmek istemez. Bu nedenle, biz istesek de, istemesek de, bizi tıka basa doyurur.

• Hangi öğretmen, kendi yanlışlarını gören ve bunları söyleyen bir öğrenciden hoşlanır sizce? Peki, ders programının dışında bazı şeyler öğrenmek isteyen bir öğrenciyi kim hoş karşılar acaba?

• Bir amir, kendi altında çalışan birisinin, onu eleştirmesini ve beceriksiz olduğunun yüzüne söylenmesini hoşgörü ile karşılar mı? Tam tersine, hemen savunmaya geçer ve o çalışanı ezmeye çalışır.

• Bürokrasinin, kendi başına davranan bireylere ihtiyacı yoktur, çünkü onun koyduğu kurallar, ayrımsız herkes için ve aynı ölçüde geçerlidir.

• Ekonomi de tıpkı bürokrasi gibi, eleştirel ve kendilerine özgü kişilikleri olan bireyleri sevmez. Onlara sunulan her türlü moda davranışı, kayıtsız ve şartsız bir biçimde kabul eden ve uygulayan "sürü-insan"lar ve "sürü-tüketiciler" en çok istenen kişi tipidir.

İşte bu büyük boyutlu, toplumsal manipulasyon oyunu içinde çoğumuz, Grassi'nin tanımladığı özellikleri taşıyan insanlar haline gelmiş durumdayız.

Çünkü çoğumuz için toplumla bir çatışmaya girmek ve toplum dışına itilmek, hiç de dayanılır ve arzu edilir bir durum değildir.

Bize, bizim için neyin doğru olduğunu söyleyecek ya da yine bir tek bize, neyin yararı ya da zararı dokunacağını belirtecek bir kimse ve bir yetkili yoktur. Ve bunda da haklıdırlar. Çünkü dıştan bir kimsenin, bizim arzularımızı bilmesi zordur ve kimsenin tek tek bizlerle uğraşmaya zamanı da yoktur.

İşte bu nedenle, her bireyin kendi yararını ve çıkarını kendi-

sinin düşünmesi ve bunu sağlamak için de çaba göstermesi gerekecektir. Bu yolda, başkalarının bizi etkileyip, yönlendirmekte kullandıkları yöntem ve uygulamaları kendi yararımıza kullanmak da, herkesin hakkıdır.

Şimdi, buraya kadar anlatılanlardan, hepimizin gelecekteki davranış biçimleriniz hakkında bazı sonuçlar çıkarmış olmanız gerekir diye düşünüyorum.

1. Sonuç:

Ambalajı açın ve ön yargılı davranmadan, içeriğinin sizin için ifade ettiği gerçek değeri anlamaya çalışın

Ambalaj ve içerik arasındaki ilişkileri araştıran üçüncü manipulasyon kuralı, bir çok okuyucunun beklentisinin aksine bir saldırı değil, bir savunma aracı gibidir. Tabii burada mesleği profesyonelce manipulasyon uygulaması olan iş adamlarını, satıcıları ve diğer propagandacıları kastetmiyorum. Bizim incelediğimiz manipulasyon kuralları, bu türlü meslek insanlarına yol göstermek amacı ile ele alınmıyor. Amacımız, bugüne kadar bilinçsiz bir biçimde manipule edilen kişilere açıklamalar getirmek ve onları bilgilendirerek, bundan böyle manipulasyonu tanımalarını, böylece onun baskısından kurtulmalarını sağlamak, hatta kimi zaman bu tekniği kendi yararları doğrultusunda kullanmalarını öğretmektir.

Eğer üçüncü manipulasyon kuralının incelenmesi ve yorumu, okurlarda, hemen hergün karşılaştıkları aldatıcı ambalajlar ve ona bağlı vaadleri daha eleştirel bir gözle görmeye ve değerlendirmeye yöneltebilirse, hayatlarının nasıl bir anda değiştiğini ve farklılaştığını da izleyeceklerdir.

Ernesto Grassi, günümüz "modern insan"ının en belli başlı ve karakteristik özellikleri olarak, az önce incelediğimiz "kişilik kaybı", "zekanın azalması" ve "kişisel sorumluluğun yok olması"nı sıralamaktadır. Böylelikle, bizlere her gün sunulan bir takım ambalajlara ve onların taşıdığı vaadlere, nasıl "kuzu kuzu"

ve bir eleştiri getiremeden inandığımızı da ortaya koymuş olmaktadır. Oysa eleştirel bir bakış açısı, bizi manipule etmekte kullanılan kuralların bilgisi ile birleştirilirse, kendimizi ezilmekten ve aldatılmaktan kurtarabileceğimiz gibi, bizi etkileyen oyunu, tersine çevirip, kendi yararlarımız doğrultusunda kullanma şansını da elde ederiz. İşte tam bu noktada, ikinci manipulasyon kuralında gördüğümüz "dikkati kendi üzerine çekmek", bizleri pasif ve bekleyen birer insan olmaktan çıkarıp, aktif ve başkalarını manipule eden kişiler haline getirir.

2. Sonuç:

Kendi gerçek ihtiyaçlarınızı tesbit edin ve onlarla bağlantılı olan istek ve arzularınızı kesin bir biçimde belirleyin.

Birçok insan, kendi gerçek ihtiyaçlarını tanımadıkları için ambalajların sunduğu vaatlere inanmaktadır. Böylelikle, karşılarındaki satıcılara, sürekli olarak kendilerini "kandırmak" için yeni ihtiyaçlar yaratmaları ve onları giderecek çözümleri satmaları fırsatını da vermiş olmaktadırlar.

Ama eğer sizlerin, kendi gerçek ihtiyaçlarınız olarak belirlediğiniz bazı değerler bulunuyorsa, size sunulan her türlü teklifi, doğru olarak yargılayıp, sınayabileceğiniz bir ölçü aletine sahipsiniz demektir.

Kendi kişisel ihtiyaçlarınızı belirlemeniz ile her türlü ihtiyacın sizin için ne kadarlık bir değer taşıdığını anlamak arasında, büyük bir ilişki vardır.

İsterseniz size bu konuda bir örnek vereyim: Bir tanıdığım, dört yıl süreyle bir milyon nüfuslu bir şehirde, tanınmış bir kadın iç çamaşırı firmasının temsilciliğini yapmıştı. Bu zaman zarfında, firmanın en başarılı satıcısı olarak ün yapmış, sürekli olarak başarı armağanları ve yüksek satış primleri almıştı.

Bir süre sonra, rakip bir firma, bu arkadaşıma gelerek, yüksek bir ücret ve satacağı giysilerin modellerini belirleme ve seçme hakkını ona bırakmayı önermiş ve kendi firmalarına geçme-

sini teklif etmişti. Ama bunun yanı sıra, bu yeni firma, eskisi gibi köklü bir kuruluş olmadığı için, ona garantili bir gelecek temin edemeyecekti.

Arkadaşım bana bunları anlattığında, ona ilk olarak kişisel ihtiyaçlarının bir analizini yapmasını söylemiştim. Kendi yaptığı sıralamaya göre, hayatının en önde gelen ihtiyaçları şöyleydi:

1. Ailesi ile birlikte her dilediklerini yapmalarına yetecek kadar para, ayrıca şehirde kendilerine ait bir ev ve şehir dışında, hafta sonlarını bahçe işleriyle uğraşarak geçirebilecekleri bir toprak parçası.

2. Sağlık ve bedensel gücün yerinde olması. Ayrıca çok sevdiği futbolu oynamasına yetecek imkan ve zaman, kışları da dağda kayak yapabilmek için, küçük bir dağ evi.

3. Yaşlılık için güvence.

4. Kendini gerçekleştirmesine imkan verecek ve severek yaptığı, para kazanmak için katlanmaya mecbur olmadığı bir iş.

5. Her türlü meslekî sorun ve günlük hayatın kargaşası ile gelen gerginlik ve sinirlilikleri dindirebileceği, mutlu bir evlilik hayatı.

Tabii bunlardan başka bir çok ihtiyaç daha sıralamıştı ama, bence en önemli ve belirleyici olanlar bu beş tanesiydi.

Sıralanan ihtiyaç ve isteklerden çoğu, arkadaşımın eski firması tarafından zaten yerine getiriliyordu. Evet, belki biraz düşük bir ücret alıyordu ama, geleceği garanti altındaydı. Öteki firmanın ise piyasada ne kadar bir süreyle ayakta kalıp, kalamayacağı daha belli değildi. Ayrıca bu yeni firmada, gelecek yıllarda iş ve çalışma temposu yükselebilecek, bu da daha az boş zaman ve daha az spor yapmak sonucuna yol açacaktı.

Tüm bunlara rağmen arkadaşım, yeni firmanın önerisini kabul ederek, oraya geçti. Bunun için de tek bir nedeni vardı: Yeni işi ona, kendisini kanıtlama ve gerçekleştirme imkanı verecek, böylece bu çok önemli ihtiyacını gerçekleştirmiş olacaktı. Çünkü yeni işinde, pazarlayacağı giysileri kendisi belirleyip, seç-

me şansına sahip bulunmaktaydı ve bu faktör, onun tercihini etkileyen en önemli öğe olmuştu.

Bu noktada dikkatinizi şuraya çekmek isterim: Arkadaşımın kararını etkileyen şey, bir vaad ve bir sözdü. Hem de o anda, yerine getirilip, getirilemeyeceği belirsiz olan bir vaad.

Durumu yeniden özetleyecek olursak:

• Piyasaya girmek ve pazardan pay kapmak isteyen yeni bir firma, kendisinin en büyük rakibi olan firmanın en önemli elemanını ellerinden alarak, onlara bir darbe vurmak istemektedir.

• Arkadaşımı çalıştığı firmada rahatsız eden tek nokta, kendisini gerçekleştirme fırsatlarının olmaması ve onun da, giderek işinin rutin ve zevksiz bir hale geleceği endişesini duymasıdır.

• Arkadaşımın zayıf noktasını, onunla yaptığı sohbet sırasında farkeden rakip firmanın yöneticisi, manipulasyon oyunundaki bilgisini kullanmış ve arzusunu, arkadaşımın hoşuna gidecek bir ambalaj içinde (giysilerin seçimini belirleme hakkı) ona sunmayı bilmiştir.

• Böylelikle arkadaşımın içinde, o güne kadar giderilememiş olan bir ihtiyacın tatmin edilmesi umudu doğmuştur.

• Bu vaadin yerine getirilip, getirilemeyeceği belli değildir. Tam bu sorunun sorulacağı ve garantinin aranacağı noktaya gelindiğinde ise, zaten arkadaşım işini değiştirme ve yeni konumunu benimseme sürecine girmiş bulunmaktadır. Bu nedenle, vaad yerine getirilmese bile, kendi kendine çeşitli bahaneler bularak, durumunu ve kararını savunmaya çalışacaktır.

Anlattığım olay, ihtiyaçlarımızı tanımanın ve onları doğru olarak değerlendirmenin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Bunu iyi başarırsak, manipulasyon oyunundaki rakiplerimizin bizi kendi çıkarları doğrultusunda etkilemelerinin de önüne geçmiş oluruz.

3. Sonuç:

Kendi isteklerinizi öyle bir ambalaj içinde sunun ki, manipu-

lasyon oyunundaki rakibiniz orada, kendi ihtiyaçlarının bir çözümünü bulacağına inansın

Bu aşamada gerçekleştirmeniz gereken üç nokta şunlardır:

A. Rakibinizin ihtiyaçlarını iyi belirleyin ve tetkik edin.

B. Onun bu ihtiyaçlarından hangisinin, sizin isteğinizin ambalajına daha uygun düşeceğini tesbit edin.

C. Ondan sonra sıra, onu avlamak için oltanın ucuna takacağınız yeme gelir. Sizin tercihiniz bir parça biftek bile olsa, burada önemli olan, rakibinizi etkilemek olduğu için, eğer o pasta seviyorsa, oltanızın ucuna bir dilim pasta takmaktan hiç çekinmeyin.

İşte şimdi de size, günlük hayattan bir uygulama örneği:

Bir meslekdaşımın hanımı, uzun bir süredir, on yaşındaki kızlarının bir türlü meyva yemek istemediğinden şikayet etmektedir. Bütün yolları denemiş, ama ona bir türlü meyva yedirmeye muvaffak olamamıştır.

Kızları, şarkıcı Adamo'ya büyük bir ilgi duymaktadır. Odasının bütün duvarlarına onun resimlerini asmış, her yeri onun plakları ve dergilerden kestiği yazılar ile doldurmuştur. Annesi onun bu aşırı ilgisini pek tasvip etmemektedir, ama bir gün, gençlik dergilerinin birinde Adamo ile küçük kızını, evlerinin bahçesinde gösteren bir resime rastlayınca, aklına bir fikir gelir. Resimde Adamo, kızı ile uzun bir masanın başında oturmaktadır. Önlerinde ise, içi elmalar, muzlar, portakallar ve çeşitli meyvalarla dolu, dev bir kâse bulunmaktadır. Annesi, bu çok iştah açıcı resmi, oradan keser ve çerçeveleterek, kızın odasına asar. O günden sonra kızları, ya Adamo'ya olan hayranlığından ya da annesinin bu resmi asmasından dolayı ona karşı duyduğu sevginin artmasından, artık meyva yemeye itiraz etmez olmuştur.

Bu anne, tabii ki bizim üçüncü manipulasyon kuralından habersizdir. Onu böyle davranmaya iten, kendi içgüdüleri olmuştur. Çünkü burada, insanların tümünde ortak olan doğal bir ilke söz konusudur: İnsanları etkilemek ve kullanmak istemek.

Bizler kendi isteklerimizi öylesine ben-merkezcil bir biçimde ifade etmeye alışmışızdır ki; karşımızdakilerin istek ve ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmak hiç aklımıza gelmez. Ama üçüncü manipulasyon kuralında da gördüğümüz gibi, başarılı bir satış yapmak ya da kendi çıkarımızı kabul ettirmek, ancak karşımızdaki insanların ihtiyaç ve özlemlerini iyi bilmemiz ve onları dikkatlice değerlendirmemiz sayesinde mümkün olabilmektedir. Rakibimiz, bizim arzuladığımız biçimde bir karar alırken bile "kendi ihtiyacımı gideriyorum" ve "kendi çıkarım doğrultusunda davranıyorum" diye düşünmelidir. Ona bu duyguyu verebilmek, sizi başarıya ulaştıracaktır.

Dördüncü Manipulasyon Kuralı

Bir iddianın üzerinde ne kadar çok inançla ve ısrarla durulursa, o iddianın inandırıcılık ölçüsü de, o oranda artar.

Eğer bir kimse, ileri sürdüğü iddianın zaten bir çok insan tarafından kabul edilen bir şey olduğunu savunursa, diğer kisiler de kendilerini, çoğunluğun fikrine uydurma ihtiyacı içinde hissedeceklerdir. Bu arada, iddianın ve buna büyük bir topluluğun zaten inanmış oldukları söylentisinin, doğru olması ya da olmaması, pek de bir önem taşımaz.

İddialar ne kadar çok tekrarlanırlarsa, onu algılaması istenen kisiler arasındaki inandırıcılık oranları da yükselmeye de-

vam eder. Böylece insanlar yanlış ya da doğru, ne olursa olsun, sürekli olarak ve kesin bir tavırla ileri sürülen bu iddiaya inanma ve onu benimseme çabası içine girerler.

Bir insanın aynı şeyi bir kere yerine, bir kaç kere veya sürekli olarak duyması ile ortaya, bakın neler çıkıyor

Çoğu kimse, kendilerini kabul ettirmek ve istediklerine ulaşmak için harcadıkları çabalarında başarısızlığa uğrarlar, çünkü çok çabuk pes eder ve işten vazgeçerler. Gözünüze bir hedef kestirdiğinizi ve rakibinizi daha ilk hamlede alt etmeyi düşündüğünüzü varsayalım. Ama büyük bir ihtimalle başarısızlığa uğrar ve karşı tarafın sizi reddettiğini ya da size ilgi göstermediğini fark edersiniz.

İşte bu aşamada insanların çoğunluğu, amaçlarına ulaşma isteğini yitirirler. Ayrıca düşündükleri hedefin, ulaşılabilir olup olmadığı konusunda da şüpheye düşerler. Belki aralarından bazıları, amaçları doğrultusunda bir ya da iki zayıf girişimde daha bulunurlar. Eğer bunlar da bir sonuç vermezse, isteklerinden tamamen vazgeçerler.

Böyleleri kimi zaman, başarısızlıklarının suçunu kendilerine yüklerler. Ama genelde, işlerin arzuladıkları gibi gitmemesini açıklamak için türlü türlü bahaneler bulurlar. Sonuçta oyuncağı elinden alınmış çocuklar gibi somurtup, kendilerine olan güvenleri de azalmış bir halde oturur, kalırlar.

Oysa hemen her gün, "tekrarlama ilkesi"nin insanları etkileme konusu üzerinde ne kadar önemli bir rol oynadığının örnekleri ile karşılaşmaktayız. Çoğumuz, manipulasyon oyununun bu kuralına habire yenik düşer, ama bundan tek bir ders bile almayız.

Güzellik kremleri, otomobiller, çamaşır deterjanları ya da diş macunu satan firmalardan hiç biri, mamullerini küçük bir gazete haberi ya da tek bir televizyon reklam spotu ile pazar-

lamayı hiç bir zaman düşünmezler.

Bu türlü firmalar, yıllık bir periyodu temel alarak, "tanıtım kampanyası" ya da "hatırlatma reklamları" gibi konuları inceler ve kendilerini bu geniş boyutta tekrar tekrar tanıtmayı tercih ederler. Rakiplerine, yani müşterilerine karşı, gazete ilanları, radyo ve televizyon reklamları, pankartlar ve satış yeri promasyonları ile her cephede bir savaş açarlar. Öylesine ki, artık o ürünün adını duymayan ve tanımayan hiç kimse kalmaz. Bugün duymayan, yarın bir biçimde mutlaka o üründen haberdar olur. Bir de bakarsınız, altı ay önce hiç kimsenin bilip, tanımadığı bir ürün ve onun sloganı, şimdi milyonlarca kişinin ağzında, kulağında ve beyninde yer etmiş durumda.

Eğer reklam yoluyla, bir ürün tanıtılıp, beyinlere işlenmişse, onun mesajının kitleler tarafından benimsenmesi ve vaadlerine inanılması için çok zaman geçmesi gerekmez. Artık halk, o doğrultuda söylenen herşeye inanmaya ve o mamulü satın almak için, yarışmaya başlar.

İşte bu yolla ürünler, insanlar, programlar ve ideolojiler de pazarlanır ve satılır. Hayatın her aşamasında karşımıza çıkan bu manipulasyon oyununun kurallarından, her birimizin yararlanma ve onu kendi çıkarlarımız doğrultusunda kullanma hakkımız vardır.

Birkaç yıl önce, eski bir tanıdığımla karşılaştığımızda, konu yaklaşık yirmi yıl önce bütün tanıdık çevremizi şaşkınlığa düşüren bir olaydan açıldı. O zamanlar bu arkadaşım, bütün erkeklerin etrafında pervane oldukları, okulun en güzel ve zarif kızıyla evlenmeyi başarmıştı. O kıza talip olan erkekler arasında arkadaşım; en yakışıklı, en hareketli ve en iyi maddi durumda olan bir kişi değildi. Ona: "Peki o halde, eşin daha iyi birçok erkek dururken, niçin seni seçti?" diye sorduğumda, arkadaşım, her zaman yaptığı gibi, kendi kendine gülümsemiş ve şöyle söylemişti: "Onun için en uygun erkeğin ben olduğuna kesinlikle inanmıştım. Ve bunu ona, yılmadan tam birbuçuk

yıl boyunca her gün söyledim."

Bu arada şunu da eklemeliyim ki, bu kız, arkadaşım ona olan sevgisini tekrarladığı dönemlerde, bir başka kişi ile nişanlı bulunmaktaydı. Ayrıca birbuçuk yıllık sürenin, altı ayını da yurt dışında geçirmişti. Sonra kayak yaparken, ayağını kırmış ve iki ay boyunca, bir hastanede kalması gerekmişti. Ama kız nerede olursa olsun ve her kim ona kur yaparsa yapsın, arkadaşım işin peşini hiç bırakmamış ve hep: "Senin için en uygun erkek benim" imajını sürekli olarak tekrarlamıştı. Tabii bunu her seferinde aynı sözlerle yapmıyordu. Bazen bir çiçek ya da küçük bir hediye alıyor, kimi zaman da mektup atıyor veya ona seveceği bir kitap armağan ediyordu.

Kız, daha sonra itiraf ettiği gibi, ilk başlarda arkadaşımı pek ciddiye almamıştı. Daha sonraki dönemde ise, onu "üşütük" bulmaya başlamıştı. Ama zaman ilerledikçe, kendisine ondan daha uygun nitelikte evlenecek bir kimseyi de bulamaz olmuştu.

Eğer arkadaşım, bu kızla evlenme isteğinden, ilk bir kaç deneme sonunda ortaya çıkan başarısızlık nedeniyle vazgeçecek olsaydı, olayın nasıl sonuçlanacağını belirtmeme gerek kalmazdı sanırım. Çünkü o dönemde, ilgilendiği genç kız onu hiç ciddiye almadığı gibi, belki de "deli" olarak niteliyor, hele onunla evlenme fikri hiç aklına bile gelmiyordu.

Peki o halde, sonuçta onunla evlenmeye nasıl razı olmuştu?

Dilerseniz şimdi, bilinçli olarak manipulatif bir etki altında tutulduğu dönem içerisinde, kızın ne gibi değişim aşamalarından geçtiğini, dönem dönem inceleyelim. Bunu, kocası ile ilk tanıştığı andan, onunla evlenmeyi kabul ettiği zamana kadar olan süre içinde incelersek, arkadaşımın bana anlatmış olduklarına göre, olay şu şekilde gelişmiştir.

1. Dönem:

Kız, arkadaşımı, ona kur yapan ve dikkati kendi üzerine

çekmeye çalışan birçok delikanlıdan biri olarak ilk kez algılamıştır.

2. Dönem:

Kız, arkadaşımı, "gerçekten de üşütük" biri olarak değerlendirmeye başlamıştır. Evet, bu belki olumlu bir adım değildir ama, yine de onunla ilgilenmiş ve hakkında bir karar oluşturmuştur.

3. Dönem:

Kızın yurt dışında bulunduğu süre zarfında, arkadaşım ona olan ilgisini kaybetmemiştir. Tam tersine, uğraşarak, onun bulunduğu adresi temin etmiş ve ona düzenli olarak sevgi dolu mektuplar göndermiştir. Kız, önceleri bu mektupları cevapsız bırakmış, ama daha sonra, sebebini kendisinin de bilememesine rağmen, arkadaşıma cevap yazmaya başlamıştır.

Böylelikle, arkadaşım ilk kez, onun kendisine karşı takındığı pasif ve umursamaz tavrı aşarak, kızın, kendisi ve yazdıkları ile ilgilenmesini sağlamayı başarmış olmaktadır.

4. Dönem:

Aralarında gittikçe sıklaşan mektuplaşmalar, birbirlerini daha yakından tanımalarına yol açmaktadır. Arkadaşım kız için, onu memleketine bağlayan bir alışkanlık haline gelmiştir.

Bazen bilinçli olarak mektup yazmayı geciktirdiğinde, kız, merakla yeni bir mektup yazarak, onun iyi olup olmadığını sormaya başlamıştır. Böyle küçük hileler yardımı ile arkadaşım, gelişen ilişkiyi kontrol eder hale gelmiştir. Artık aralarında binlerce kilometre olsa da, karşılıklı olarak gelişen bu bağ, kız için bir ihtiyaç halini almıştır.

5. Dönem:

Kız ülkeye geri döndükten sonra, aralarındaki ilişki, garip

bir biçimde biraz soğumuştur. Arkadaşım, bu durumu tam olarak açıklayamamaktadır. Evlendiklerinden bir süre sonra, bir gün bu konu üzerinde konuşurlarken, kız, bu uzaklaşmanın kendisi için bir kaçış denemesi olduğunu itiraf ederek, onunla olan ilişkisinin bir bağlılık haline gelmiş olduğunu ve kadınlık gururu nedeniyle de, o dönemde bundan kurtulmak için bir kaçış yolu aradığını söylemiştir.

6. Dönem:

Nitekim, bu kaçış denemesi içindeyken, bir başka gençle, dağa kayak yapmaya gitmiştir.

Ancak, düşüp de bacağını kırınca, ona eşlik eden genç, kızmış ve kendi tatili de bitmiş olduğu için, çekip gitmiştir.

Arkadaşım ise, kızın bu ters davranışından dolayı ona karşı duyduğu kırgınlığı, kısa sürede atlatarak, kıza çiçekler göndermiş ve hasta yatağında onu ziyaret etmiştir.

Kız ilk kez, hastanede yatarken, onun aradığı ideal koca olacağını düşünmeye başlamıştır. Ya da Victor O. Schwab'ın sözleriyle ifade etmek istersek; onda, kendisine sunulan avantajın ve yararın farkına varmak ihtiyacı uyandırılmıştır.

Eğer bu öyküye yüzeysel bir açıdan bakacak olursak, onu dokunaklı bir aşk macerası biçiminde değerlendirebiliriz. Ama aslında bu öykü, dördüncü manipulasyon kuralının kesin bir kanıtıdır: "Bir iddiayı ne kadar çok tekrarlarsak, karşı tarafta , bu iddiayı kabul etme eğilimi de o denli artar. Bu etki, tekrarlardaki ısrar ve inatla, daha da çok yönlü bir hale gelir."

Rakibinizin güvenini ne ölçüde sarsarsanız, kendinize olan güveniniz de, o oranda yükselir

Hiç unutmayınız ki, hayatımız sürekli olarak aktif ve pasif pozisyonlar, güven ve güvensizlik, saldırı ve korunma, başarı ve yenilgi gibi kutuplar arasındaki bir değişim ve bir gidiş-gelişten ibarettir.

Hayatımızın her anında, bu kutuplardan birinin ya da diğerinin içinde bulunur ve karşı yöne doğru hareket ederiz. Hiç kimse, her zaman başarılı ya da her zaman başarısız değildir.

Kısaca insanların hayatları, başarı ile başarısızlık arasında uzanan bir çizgi gibidir. Bizim daha çok başarılı tarafta mı, yoksa başarısız tarafta mı yer alacağımız ise, yine bizim ve tercihlerimiz tarafından belirlenir.

Bu gidiş-geliş öylesine bir otomatiğe bağlıdır ki, kendimizi bundan kurtarmamız mümkün olmaz. Aslında bu gerçeği kabul etmek ve yenilgilerin de, hayatımızın tıpkı başarılar gibi bir parçası olduğunu görerek, onlardan yararlanmayı bilmek gerekir. Hatta burada bir adım daha atarak, kendimize şu gerçeği kabul ettirmeliyiz:

"Madem ki, yenilgilerin önüne geçemiyorum, o halde, onlardan gereken dersi ve yararı almam gerekir." Bu, çok önemli bir karardır; çünkü yenilgi ve başarısızlıkların bizim üzerimizde iki farklı etkisi olabilir:

A. Eğer her yenilgiyi, bitmiş ve değişmesi mümkün olmayan bir sonuç olarak değerlendirirsek, kendimize olan güvenimiz giderek azalır ve şöyle söyleriz: "Olmuyor işte, yapamıyorum, bir daha denememe de gerek yok." Bu durum sonuçta öyle bir hal alır ki, artık daha bir işe girişmeden: "Ne de olsa, başarısızlıkla sonuçlanacak, hiç denemem daha iyi" diye düşünmeye başlarız. Yani, her yenilgiye, bitmiş ve değişmez bir son olarak bakmaya başlayınca, kendimize olan güvenimiz iyice sarsılır ve artık hiçbir işe kalkışamaz hale geliriz.

B. Ama eğer, yenilgi ya da başarısızlığı, başarıya ve amaca ulaşmaya giden yol üzerindeki denemeler sürecinin çeşitli halkala-rından yalnızca birisi olarak görürsek: "Tamam, bu deneme başarısız oldu. Şimdi nerede hata yaptığımı ve başarısızlığın nedenini bulup, ikinci denemede daha iyi bir girişim yapabilirim. İlk seferde elde ettiğim yenilginin verdiği tecrübe ile sanırım bu kez, istediğimi elde edebileceğim. Olmazsa, bir son-

rakinde mutlaka başarı benim olacak şeklinde düşünürüz."

Bir yenilgi karşısında takınılan bu iki tavır arasındaki en belli başlı fark, kişinin genel yapısına ve daha sonraki davranışlarına olan değişik etkileri ile ölçülebilir.

A durumunda, başarısızlıkların tekrarı, kişinin kendine olan güvensizliğinin artmasına, kendi inisiyatifini kullanamaz hale gelmesine ve hadefleri ile isteklerinden vazgeçmesine yol açar.

B durumunda ise, "ilk seferde olmasa bile, ikinci ya da üçüncü kerede mutlaka başarıya ulaşacağım" inancı, en azından kişinin kendine olan güvenini kaybetmemesini sağlar, onu umutsuz, çaresiz ve kırgın olmaktan alıkoyar.

Bunun yanı sıra, tekrar tekrar girişimde bulunmak genelde, başarıyı da getireceği için, kişi kendine olan güvenini ve moralini tazeler ve bu durum, onu yolunda yürümeye teşvik eder.

Dördüncü manipulasyon kuralında, "tekrarlama ilkesi"ni ele aldığımızı biliyoruz. Bu nedenle, şimdiye kadar anlattıklarımızı yeniden bir özetleyecek olursak:

Hedeflenen amaca ulaşmak için tekrarlanan her deney, başarılı olma şansını arttırır ve başarılı olmak da, bize büyük bir kendine güven verir. Tekrarlama ilkesinin en önemli iki öğesi, güven ve güvensizliktir.

Kişi, manipulatif bir eyleme geçtiğinde kendine güvenen bir pozisyon içinde olmalı ve eylem süresince de, bu pozisyonunu kaybetmemelidir. Çünkü bu eylem sırasında, tekrarlamaların getirdiği kendine güven ile rakibin durumunu her an biraz daha güvensizliğe doğru itmek gerekir. Böylece, ona verilmek istenen mesajın güvenilir olduğuna, daha çok inanması sağlanır. Ayrıca, rakip giderek bu mesajda, kendine uygun bir yarar da görmeye başlar ve bir ihtiyacının tatmin olacağı inancına kapılır.

İşte bu olgu, okul arkadaşımın evlilik öyküsünde anlatılan

olayın da özüdür. Buna benzer biçimde hergün, yüzlerce reklam spotu da bizi, ihtiyaçlarımızı giderecekleri vaadlerini sunarak, yönlendirir ve satın almaya ikna ederler.

Bu konuyu kapatmadan önce, tekrarlama ilkesinin ne biçimde etki yaptığını gösteren iki örnek daha vermek istiyorum. Bunlardan birincisi, geçtiği şehirde haftalarca konuşul-muştu. Diğerini ise, belki gazetelerden hepiniz okumuşsunuzdur.

Bir futbol kulübünün dört yöneticisi, ki bunlara A, B, C ve D diyelim, takımlarıyla birlikte bir maç için yurtdışına gitmişler. Galibiyetle biten maçtan sonra, neşeyle bir restoranta uğramış ve içki içip, eğlenmişler. Daha sonra içlerinden biri, kadınlarla beraber olmayı arzu edince lokale, hayallerindeki eğlenceyi onlara tam olarak verebilecek bir kadın davet etmişler. Sonra hep beraber kadının evine gidilmiş ve gece orada sonuçlandırılmış.

Buraya kadar herşey iyi ve yolunda gitmiş. Ama birkaç gün sonra A, arkadaşı B'yi telefonla arayarak: "Bana bak, ben galiba o gece bulaşıcı bir cinsel hastalık kapmışım" deyince, muzip bir kimse olan B, "ben de öyle sanıyorum" diye onu doğrulamış. Ardından da C ile D'yi arayarak, A'ya bir oyun yapmak istediğini ve onlara, kendilerine de sanki hastalık bulaşmış gibi davranmalarını söylemiş. Diğer üç arkadaşından da, hastalık haberinin doğrulanması üzerine A, bir doktora giderek durumu anlatmış ve tedavi olmak istediğini belirtmiş. Doktora hastalığının belirtilerini anlatmış ve diğer üç arkadaşının da, aynı sorunla karşı karşıya olduklarını izah etmiş. Doktor da ayrıca muayeneye gerek görmeden, onu tedaviye almış. Hastalığı başka kimlere bulaştırdığını öğrenmek için de, o günden beri cinsel ilişkide bulunup bulunmadığını sormuş. A, karısı ve evdeki hizmetçiyle beraber olduğunu söyleyince, doktor onları da kontrola çağırmış. Bu durum da A, hem yurt dışındaki, hem de hizmetçiyle olan ilişkilerini, karısına açıklamak zorunda kalmış. Bunun üzerine de, karısı ondan boşanmaya karar ver-

miş.

Aslında bütün bunlar boşunaydı. Çünkü doktor, her iki kadında da bir hastalık belirtisine rastlamamıştı. Çünkü aslında A'da, diğer arkadaşları da, hasta değillerdi.

Eğer A'ya, B ve diğer arkadaşları bu tatsız şakayı yapmamış olsalar ve ona kendilerinin de hasta olduklarını söylemeselerdi, A'nın da evliliği bozulmamış olacaktı.

Bu olayda da, tekrarlama ilkesinin ne denli etkili olduğu, bir kez daha gözler önüne serilmiş oluyor: A'nın bulaşıcı bir hastalık kapmış olma korkusunun her doğrulanışı, onun buna daha çok inanmasına ve kendi düşünce gücünü kaybetmesine yol açmaktadır. Aynı mesajın sürekli olarak tekrarlanması, onu öylesine etkilemiştir ki, doktora, hayalindeki hastalığın belirtilerini çok başarılı bir biçimde anlatmış ve onu hastalığına inandırmıştır.

Bir kamyon şoförü olan Franz G. yaya geçidinde bir adama çarpar. Hafızasını kaybeden adamı hastaneye kaldırırlar, ama adam çok yaşamadan ölür. Polis, olay yerine gelerek, araştırma yapar ve kazanın raporunu tutar.

İki şahit, kamyon şoförünün aşırı hızla geldiğini, belki de içkili olduğunu, adamı görmesine rağmen, duramayarak, ona çarptığını söyler. Ama bütün bunlar için, ortada henüz somut hiç bir delil yoktur. Ancak şahitler, bu ifadelerinde ısrar ederler ve bu olay gazetelere kadar yansır.

Ertesi gün, o bölgenin üç gazetesinde; Franz G. adlı kamyon sürücüsünün içkili bir haldeyken aşırı hız yaptığı ve bu arada yaya geçidinde karşıdan karşıya geçen bir adama çarparak, öldürdüğü, bu nedenle de halen tutuklu bulunan Franz G.'nin ehliyetinin elinden alınması gerektiği yolunda haberler yayınlanır.

Bu haberler üzerine, Franz G. işinden atılır. Arkadaşları, onun böyle sersemce birşey yapması yüzünden kızar ve söylenirler. Franz, her ne kadar kendini savunsa ve olayın böyle ce-

reyan etmediğini anlatmaya çalışsa da, kimse onu dinlemez. Komşuları bile onunla konuşmaz olurlar. Bütün bunlar Franz'ın sabrını taşırmıştır. Herkes tarafından terslenmek ve dışlanmak, onun aklını başından alır ve kendini bir ağaca asarak, intihar eder.

Oysa bir hafta sonra, durum aydınlanır. Yapılan araştırmalara göre, Franz içkili değildir. Ayrıca fren izleri üzerinde yapılan araştırmalar onu göstermiştir ki, kamyon hiç de öyle süratli bir biçimde seyretmemiştir. Bunlara ek olarak, ölen kişinin aşırı derecede sarhoş olduğu anlaşılmış ve bu kazada kusurun tamamının yayaya ait bulunduğu ortaya çıkmıştır.

Eğer kentin üç gazetesi de, aynı yalan haberi yayınlamamış olsalardı, Franz G. halen yaşıyor olacaktı. Ama değişik gazetelerde tekrarlanan aynı haber ve "gazetede yazan şey, doğrudur" imajının yaygınlığı, okuyuculara, olayı doğru biçimde değerlendirme ve eleştirme imkânını bırakmamıştı.

Okul arkadaşımın evlilik öyküsünde, "tekrarlama ilkesi" aktif olarak manipule edilen üzerinde yoğunlaşır ve başarıya ulaşırken, diğer iki örnekte ne yazık ki manipulasyondan olumsuz olarak etkilenenler konu edilmiştir. Bütün bu örnekler, bir mesajın çok sayıda tekrarlanması halinde, inandırıcılık etkisinin arttığını, "doğru olmasa bile" içeriğinin güvenirliliğinin yükseldiğini ve manipulatif baskısının güçlendiğini göstermektedirler.

Manipulasyon oyununda, tekrarlama ilkesi uyarınca, bir mesajın yinelenmesinde en çok kullanılan üç yöntem

1. Israrlı Tekrarlama Yöntemi:

Okul arkadaşımın, beğendiği kıza, durum ne olursa olsun ve aradan ne kadar zaman geçerse geçsin, hiç yılmadan aynı ve değişmeyen mesajı yollaması, bu yöntemin en güzel örneğidir.

Bu tekrarlamanın etkisi, kesin, inatçı ve yılmayan bir ısrarın sonucunda ortaya çıkar.

Bu türlü bir tekrarlamada, rakip kendi yararını ne kadar önce farkedebilir, yani ondaki bu ihtiyaç ne denli çabuk uyandırılabilirse, başarıya ulaşmak da o kadar hızla ve kısa zamanda gerçekleşir. Eğer bir erkek, gerçekte hiç de öyle güzel olmayan bir bayana, sürekli olarak: "Sen çok güzelsin" mesajını verirse, bayan zaten böyle bir şeye inanmak istediği için, bir süre dirense bile, günün birinde, o söylenen şeye inanmaya başlayacaktır. Rakibin verilen mesajı başlangıçta umursamaması ya da ciddiye almaması durumunda, aynı formülü değişik biçimler ve varyasyonlar ile yeniden tekrarlama yoluna gidilmelidir. Ta ki karşınızdaki kişide, bu mesaja inanma ihtiyacını uyandırana ve onda kendisi için yararlı olacağına inandığı bir şey buldurana dek.

Burada önemli olan bir nokta da, tekrarlamanın zamanını iyi belirlemektir. Herkesin kendi tecrübelerinden de bildiği gibi, eğer o anda birine ya da bir yardıma ihtiyacımız yoksa, bize getirilen önerileri pek de ciddiye almaz ve önemsemeyiz. Ama böyle bir teklif, kendimizi yalnız ve terkedilmiş hissettiğimiz bir anda yapılacak olursa, onu ve o kişiyi, hiç bir zaman unutamayız.

2. Sayısal Çarpım Yöntemi:

Bir mesajı ya da bir haberi ne kadar çok kimse tekrarlarsa ve onu ne kadar fazla kişiden duyarsak, onun inandırıcılığı da o oranda artar. On ayrı kişinin doğruladığı bir şeye, tek bir kişinin söylediğinden daha fazla inanılır. Hatta bazı durumlarda bu kaynakların fazlalığı ve çarpım etkisiyle büyümeleri sonucunda, olayın gerçek yönü bile, tıpkı Franz G.'nin durumunda olduğu gibi, unutulur ve gözardı edilir.

Eğer bir kimse arkasına "çoğunluğun" desteğini ve doğrulamasını alırsa, bütün eleştirel yaklaşımları da, daha baştan

önlemiş ve engellemiş olur. Bu arada şunu da eklemeliyim ki:

- Herkes bunun doğru olduğunu söylüyor,
- Çoğunluk bunu kabul ediyor,
- Kimsenin buna bir itirazı yok ki, gibi yaklaşımlar, sayısal çarpım açısından büyük fayda sağlarlar. Eğer buna bir de istatistik bilgiler ve sayılar da eklenirse, artık inanmamak için hiç bir neden kalmaz.
- Eğer bir konu için görüşleri alınan on kişiden beş tanesi, konuyu doğrular ve diğerleri de buna tarafsız kalırlarsa, becerikli bir manipulasyon ustası, bu durumu hiç bir zaman: "Beş kişi durumu onaylıyor" diye açıklamaz. Onun tercih edeceği ve insanları daha çok etkileyecek olan ifade, şu biçimde olacaktır: "Bulunanların yüzde 50'si kararın lehinde oy kullanmışlardır."
- Eğer soruşturmaya katılanlar 4200 kişi gibi yüksek bir sayıda ise, burada 2100 kişinin onayı, aynen verilebilir. Çünkü bu durumda, sayısal olarak etkileme gücü yeterlidir.

3. Kalite Faktörü İle Destekleme Yöntemi:

Yine şoför Franz G.'nin olayını ele alacak olursak; kaza ile ilgili olan haber, bir polis memuru tarafından yaratılmış, sonra da üç yerel gazetede yayınlanarak, doğruluk derecesi bile saptanmadan kalite faktörü ile de desteklenmişti. Kalite faktörünün etkisi, kendisini burada" gazetede yazan şey doğrudur" inancının yaygın bir etki alanı oluşturması nedeniyle göstermektedir. Öylesine ki, bir çok insan, gazetede yazan herşeyi adeta bir gerçekmiş gibi değerlendirmek alışkanlığına sahiptir.

İlk manipulasyon kuralında, hayatta karşılacağımız altı önemli rakipten biri olarak belirttiğimiz kitle iletisim araçlarının etkisi ve manipulasyon oyunundaki gücü, yazılı olan herseyi eleştirmeden gerçek olarak algılamak eğiliminden doğar ve anlattığımız olay da, bu tezi destekleyen güzel bir örnektir. Gazetenin yanısıra, televizyon, radyo, dergiler ve kitaplar da

artık, sanki her sözüne güvenilen bir dost ya da bir tanıdık gibi, bizi etkisi altında tutan medya araçları olarak toplumsal yaşantıdaki yerlerini almışlardır. Böylece, kitle iletişim araçlarının, mesajların inandırıcılığını destekleyen kalite faktörü olarak nasıl işlediklerini görmüş olduk.

Bunu, yeni bir örnekte, bir dergi haberinde bir kez daha inceleyelim: "Amerikalı bilim adamı profesör Anthony Wyler, uzun yıllar boyunca 4000 kadın üzerinde yaptığı deney ve incelemeler sonucunda, doğum kontrol haplarının, düşük tansiyonlu kadınlar üzerinde kanser olma riskini arttırdığını tesbit etmiştir."

Şimdi, bu mesajın güçlendirilmesinde etkili olan faktörlere bir bakalım:

- Dergide yer alması,
- Bir profesörün, hem de Amerika'da yaşayan bir bilim adamının bu araştırmayı yapmış olması,
- Araştırmanın tam 4000 kadın üzerinde ve yıllar boyunca sürdürülmesi.

Bir kitle iletişim aracı, inandırıcılığı çok yüksek olan bir bilim adamı ve onları destekleyen çok sayıdaki kadın denek, bu haberin neredeyse üzerinde hiç düşünülmeden kabul edilmesini sağlayacaktır.

Reklamcılar, devlet, politikacılar ve bir sürü diğer satıcılar, manipulasyon oyununun tekrarlama ilkesini çoğu kez başarıyla kullanmakta ve bu yolla kitleleri kendi istekleri doğrultusunda yönlendirmeye çalışmaktadırlar. "Sayısal Çarpım Yöntemi" ile "Kalite Faktörü İle Destekleme Yöntemi" de, onların en çok tercih ettikleri iki yoldur.

Geçtiğimiz günlerde, hemen hergün, arabamla giderken dinlediğim radyo istasyonundan, ünlü otomobil yarışcısı Jackie Stewart'ın bir reklam spotu tekrarlanıp, duruyordu. Stewart, bir otomobil markasının reklamını yapıyor ve bu marka ile nasıl başarılar kazandığına değiniyordu. Onun adı, otomo-

bil meraklılarından birçoğu için, verdiği mesajın içeriğine inanılmasını güçlendiren bir etki yaratmaktadır.

Reklamcıların iddialarını kanıtlamakta kullandıkları bir diğer grup da, halkın çoğunluğunda belirgin bir saygınlık uyandıran, uzmanlardır. Bu uzmanların çalışmalarının ve iddialarının halk tarafından anlaşılamayacak derecede zor ve karmaşık olması, bu işin ilk şartlarından birisidir. Çünkü anlayamadığımız şeylere karşı, hele onlar bize inandırıcı bir biçimde sunulmuşlarsa, büyük bir saygı duyarız.

Örneğin, herhangi bir ünvanı ve saygınlığı bulunmayan tecrübesiz bir kimse, bize bir bilgisayarın özelliklerini anlattığında, ona pek aldırış etmeyiz de; kendisini mesleğinin uzman bir otoritesi olarak takdim eden bir diğer kişinin anlattıklarını, hiç bir satırını anlamasak da, büyük bir ilgiyle dinleriz.

Eğer bir politikacı kendi başarılarını, bir takım sayılarla ifade etmek istese, ona pek de inandırıcı bir gözle bakmayız. Ama aynı kişi bu sayıların, tanınmış uzmanlardan oluşan bir araştırma firması tarafından uzun yıllardan beri hazırlandığını, hele bir de televizyon ekranlarından söyleyecek olursa, ona inanma oranımız artar. Kendi aleyhine olabilecek sayıları bize kesinlikle söylemekten kaçınacağını bilmemize rağmen, ona inanmaktan vazgeçmeyiz.

Bu kadar dikkat çekici olmasalar bile, bunlara benzeyen örneklere hergün hayatımızın içinde rastlamak mümkündür:

- İşyerinde bir arkadaşınız, sekreter kızın düğününde ona bir hediye almak için para topluyor olsa, ilk sorunuz: "Diğerleri ne kadar verdiler?" olurdu. Size söylenen miktar ise, çoğunluğun onayını taşıdığı için, hiç tartışmasız size göre de kabul edilebilir bir miktar haline gelirdi.
- Televizyon reklamlarında: "Bir milyon ev kadını bizim çorba baharatlarını kullanıyor. Bu durum baharatımızın iyiliği konusunda sizin için yeterli bir kanıt değil mi?" spotunu duyduğumuzda, kimse bu iddianın doğruluğunu kanıtlamasa bile,

bu duyuruya çoğumuz inanırız.

Size burada anlattıklarımızın tümünden, daha sonra kendi çıkarınız doğrultusunda yararlanma imkânının mevcut olduğunu da, aklınızdan çıkarmayın.

Rakibimizin bir hatasını affetmek, bir büyüklük ve olgunluk göstergesidir. Ama bazı kimseler bu durumu, kendi yararları doğrultusunda kullanmayı, öylesine iyi becerirler ki

Bir kimsenin hatasını, zayıf tarafını ya da bilgisizliğini ona sürekli olarak hatırlatmak ve başına kakmak, tekrarlama ilkesinin en çok kullanılan yöntemlerinden bir tanesidir. Bu yolla, rakibin kendisine olan güveni sarsılır ve zayıflatılırken, yöntemi uygulayan kişinin pozisyonu da güçlenmiş olur. Yöntemin doğru biçimde uygulanması sonucunda, genellikle bu türlü bir ilişki, bir süre sonra, bir bağımlılığın doğmasına yol açar.

Böylesi durumlara en çok ve hatta klasik olarak ailelerde ve aile içi ilişkilerde rastlanılır. Özellikle kadınlar, kocalarının hatalarını ve zayıflıklarını öylesine ustalıkla kendi çıkarları doğrultusunda yönlendirirler ki, onlara bu konunun "virtiöz"leri bile diyebiliriz. Nitekim bir süre önce karım bana, böyle bir duruma örnek olabilecek bir çiftin öyküsünü anlatmıştı:

Kadının kocası, bir akşam iş çıkışından sonra eve gitmek yerine, arkadaşları ile bir barda sabahlamış. Bu arada içilen içkiler, hesabı da bir hayli kabarttığı için, kazancının yarısını orada bırakmak zorunda kalmış. Ertesi gün kadın, eşime olayı şu şekilde nakletmiş: "Aslında bu olaya o kadar çok kızmadım. Ama kocama en ağır suçlamalarda bulunmayı da ihmal etmedim tabii. Daha bir kaç ay süreyle de, bunu yüzüne vurmaya devam edeceğim. Böylece onu, benim isteklerimi hiç reddedemeyecek bir duruma getireceğim."

Bu yöntemin bir diğer biçimi, daha da kurnazcadır. Çünkü burada övgü ve yergi bir arada kullanılır ve şöyle söylenilir:

"Senin yeteneklerin ve ortaya koyduklarınla, daha iyi bir pozisyonda olman ve daha çok para kazanman gerekir. Artık bir şeyler yap, bir girişimde bulun da, daha iyi bir hayata kavuşalım."

İlk birkaç kere, kadın bunu kocasına söylediğinde, adamın gururu okşanmış olur. Karısına işindeki başarılarından bahseder ve onun hayranlığını kazanmaktan dolayı da mutluluk duyar.

Ama ondan sonraki seferde, kadın konuyu zarif bir biçimde bulaşık makinasına getirip, mesajını belirtmeye başlayınca, işin boyutu değişir ve eleştirinin dozajı artar:

"Komşumuzun hanımı bayan N. bulaşık makinası alındığından beri, eşi ve çocuklarına daha fazla zaman ayırabiliyormuş. Ah bir de sen, eve çok para getirebilseydin. N'nin kocasına bak, hem senden az çalışıyor, hem de daha çok kazanıyor."

Erkek bu eleştiri ve suçlamalardan kurtulmak (ve huzuruna kavuşmak) için, artık bazı yeni girişimlere kalkışacağı konusunda, karısına söz verir. Aslında o anda, yapacağı atılımların pek bir işe yaramayacağını biliyordur ama, ok yaydan çıkmıştır bir kere. Belki de yeniden karısının övgülerine lâyık olabilmek için, ek bir iş bularak, daha fazla kazanmaya çalışacaktır.

Ama mutlaka bir süre sonra kadın, yeni istek ve taleplerle karşısına dikilecek, bu kez de kendisine ve çocuklarına çok az zaman ayırdığı için, onu suçlayacaktır. Böylece oyun bir kere daha, en baştan başlayacak ve birliktelikleri süresince kadın saldırıda, adam ise savunmada kalacaktır.

Aynı mesajın sürekli olarak tekrarlanmasıyla, günün birinde adam, ailesi için hiç de yararlı olamayan ve başarısız bir erkek olduğu inancına kapılır ve diğer başarılı aile reislerini kıskanmaya başlar. Çünkü kendine olan güveni iyice sarsılmıştır artık. Bu noktadan itibaren, kadın idareyi ele alır ve arzuladıklarının tümünü kocasına dikte ettirmeye ve bunları yaptırma-

ya kalkışır. Erkek ise, iplerin karısının eline geçmesinden dolayı rahatsızlık duymak yerine, hiç değilse bu alanda erkekliğini ve cömertliğini gösterebilmek telaşı ile onun her dediğini yerine getirmeye çalışır.

Evliliklerin birçoğunda, iplerin kadınların ellerinde olmasına ve onların erkekleri kendi yararları, çıkarları ve istekleri doğrultusunda manipule etmelerine şaşırmamak gerekir. Çünkü erkeklerin büyük bir bölümü, kadınlara kendi zaaflarını göstermek konusunda, adeta hevesli ve istekli gibidirler. Tanıdığım bazı kadınlar, kocalarını, yıllarca önce yaptıkları hatalar yüzünden hâlâ suçlayıp, eleştirmektedirler. Bu tutum, fantezi-den yoksun, kaba ve basit bir davranış olmasına rağmen, belki kimi okuyucuların kendi hayatlarından da bildikleri gibi, etkili olma konusunda başta gelen yöntemlerden birisidir.

Bu aşamada dikkatinizi çekmek istediğim konu, yukarıda anlattığımız "övgü ve yergi (hatta tehdit) yönteminin" yalnızca kurnaz ev hanımları tarafından kullanılmadığıdır. Özellikle reklam ve politika alanlarında da, aynı yöntemden sıkça yararlanılır.

• Reklam sektöründe, tüketici, bir yandan potansiyel alıcı olarak övgülere boğulurken, öte yandan da onu, satılmak istenen mamule ve onun getireceği tatmine bağımlı kılmak için elden gelen herşey yapılır. Televizyon reklamında, çürük ve dökülen dişlerle ürkütülen ve eleştirilen tüketiciye, şu mesaj verilir: "Eğer sen de dişlerini x mamulü ile fırçalamazsan, senin dişlerin de bu hale gelir."

• Politikada ise, milletvekili adayları, seçim zamanlarında potansiyel oy verici olan seçmenlere övgüler ve vaadlerle yaklaşırlar. Bu arada eğer seçilemezlerse, nelerin kötü gideceği konusunda bizleri tehdit edip, korkutmaktan da geri durmazlar. Ama seçilince, hiç de söz verdikleri gibi davranmazlar.

Bazen gece geç bir vakitte, arabamla kırmızı ışığın önünde dururken, aklımdan şunlar geçer: "Yolda hiç kimse olmadığı-

ni görüyorum. Otomatik trafik ışığı ise, bunun farkında değil. O halde niçin koyun gibi onun yeşil yanmasını bekliyorum?"

Toplumsal kuralların sürekli olarak yinelenenlerinden bir tanesi de: "Düşünme, sen anlamazsın. Biz senin için gerekeni, senden daha iyi bilir ve yaparız. Kendini bize bırak" biçimindeki yaklaşımdır. Uyulmadığı takdirde ceza uygulanması ile koşulları ağırlaştırılan bu kısıtlayıcı önlemler bizi tıpkı, sürekli tehdit eden karısının dilinden kurtulabilmek için onun emri altına giren kocalar gibi, bağımlı bir hale getirir. Devlet idaresinin kullandığı bu tehdit yöntemi, reklamcılıkta uygulanan yöntemden iki noktada ayrılır:

- Reklam aracılığı ile yapılan manipulasyon uygulamasını; eleştirel bir tavırla, konuyla ilgili bilgi birikiminin verdiği güçle ya da yöntemi tanımanın avantajı ile karşılamak ve onun boyunduruğu altına girmekten kurtulmak mümkündür. Bu alanda, kişinin kendi *bilgisini, değer yargısını ve sorumluluk duygusunu* kullanabileceği geniş bir seçim imkânı vardır.
- Oysa yönetimlerin yaptığı manipulatif etkilere karşı, kişilerin serbest karar verme şansları kısıtlanmış ve en alt düzeye indirgenmiştir. Bu durumda manipulasyon oyunu, eşit şanslar altında oynanamaz. "Herkese aynı tavır ve eşitlik" (anonim ve adil olma) başlığı altında uygulanan bu tek yanlı ve baskıcı yöntem, ceza verme yetkisine sahip olma gücü ile de desteklenince, insanların kişiliklerine ve insiyatiflerine kıpırdayacak bir alan bile kalmamaktadır.

Beşinci Manipulasyon Kuralı

Birçok insanın davranışlarını belirleyen faktörler, akılcı ve mantıklı olmaktan çok, kişisel ve duygusal etkenlerdir. Bunlar sevinç ya da kızgınlık gibi anlık duygusal heyecanlar olabilirler. Bazen de namus, erkeklik, sadakat ve cesaret gibi değer yargılarına bağlı olan duygular biçiminde belirebilirler. Hangi türden olurlarsa olsunlar, bu türlü duyguların manipulatif yöntemlerle etkilenmeleri ve yönlendirilmeleri mümkündür.

Bu koşulları, manipulasyon oyununda kendi çıkarı doğrultusunda kullanmanın yollarını bilen bir kişi, rakibinin nerede ve nasıl davranacağını, önceden bilme avantajına da sahip olur.

Duygularının esiri olmayan ve onlarla, arasına bir mesafe koymayı bilen bir kişi ise, rakibin kendisini çıkarları doğrultusunda yönlendirip, manipule etmesini önlemiş olur.

Eğer duyguların gücü hakkında bir bilginiz varsa, hayatınızdaki bir çok şeyi bambaşka bir gözle görmeyi başarırsınız

Kendinizi ne kadar akıllı, bilgili, zekî ve kültürlü olarak görürseniz görün, geçmiş hayatınıza şöyle bir bakacak olursanız, hemen fark edeceksiniz ki, yaptığınız şeylerin büyük bir bölümü mantıklı düşüncelerden çok, duygularınız tarafından belirlenmiş ve yönlendirilmiştir.

Eğer bazı hırslı kişiler çok paralar kazanıyor ve önemli başarılar elde ediyorlarsa, tabii ki bunda, kendi yetenek ve becerilerinin önemli bir payı vardır. Ama itiraf etseler de, etmeseler de, onları böyle davranmaya iten en büyük etken, çoğu kez kendilerinin de açıklayamadıkları duygusal bir içgüdüdür. Belki kendilerine sorulsa: "Başarıyı seviyorum" veya "gücümü görmek ve göstermek hoşuma gidiyor" ya da "para beni mutlu ediyor" gibi şeyler söyleyeceklerdir. Kimi insanların ise, sırf inat ve kendilerini gösterme gayreti nedeniyle başarılı olduklarını görürüz. Çünkü onlara bir gün birisi "sen aptalın birisin, senden adam olmaz" biçiminde bir söz söylemiş ve bu da onları duygusal olarak çok yaralamıştır. Bu yüzden, bütün hayatları boyunca, bunun tersini kanıtlamaya çalışır, dururlar. Zedelenen onurları onlara, başarıya ulaşmaları için gereken sabrı, sürekliliği ve enerjiyi verir. Böylelikle çirkin kadınlar ile ufak tefek kimi erkeklerin diğer insanlara oranla daha hırslı ve başarılı olmalarını da daha iyi anlayabiliriz. Bunların bütün çabaları, beğenilmeyen ve kenara itilen insanların da başarılı olabileceklerini tüm dünyaya göstermek ve adeta kendilerini önemsiz bulanlardan bir intikam almak yönünde olmaktadır.

Acaba otomobil almak gibi son derece mantıklı ve somut gi-

bi görünen bir olayda bile, duyguların ne denli belirleyici bir rol oynadığını hiç düşündünüz mü? Tabii öncelikle bu iş için ne kadar paranız olduğunu ve otomobilin bakım ve benzin masrafının ne kadara çıkacağını hesaplarsınız. Böylece seçimi yaparken, son derece akılcı bir temel oluşturduğunuza da inanırsınız. Ama "bu otomobile gerçekten de ihtiyacım var mı?" sorusu üzerinde hiç kafanızı yormazsınız.

Geçenlerde rastladığım bir genç bana sevinçle, eski Volkswagen'ini satıp, az kullanılmış bir Jaguar satın aldığını anlatınca, ona, bunu neden yaptığını sordum. Aldığım cevap, böyle bir kişi için tipik olabilecek nitelikteydi: "Düşünsenize bir kere. Bir kızı etkilemek için onu Volkswagen'e mi bindirmek iyi olur, yoksa Jaguar'a mı?"

Belki şimdi çoğunuz bu olayla ilgili olarak: "Gençler böyledir", "tipik bir örnek" ya da "parasını nereye harcayacağını bilemeyen biri" gibi şeyler düşündünüz. Eğer tamamen yersiz bir telaş ve duygu olan, başkalarının önünde otomobilin aracılığı ile prestijini arttırmak eğilimini saçma buluyorsanız, haklısınız. Ama unutmayın ki, dünyada milyonlarca insan, yalnızca bu nedenle milyonlarca arabayı satın alıyor ya da satıyorlar.

Peki her yıl birçok insanın tatile gitmek için yollara döküldüklerinde, kilometrelerce uzayan trafik sıkışıklıklarında eziyet çekmeleri ve havalandırmaların otomobilin içine üflediği egzos gazlarını solumaları sizce daha mı akıllıca? Ya, kırmızı ışıkta yanınızda duran o son model, geniş lastikli, daha fazla parlak metal aksamlı, çelik jantlı ve sizinkinden daha güçlü bir motora sahip olan otomobile kıskançlıkla bakıp, "ah, işte tam hayalimdeki araba" diye düşünmek? Halbuki şehir trafiğinde hepsinin mecburen aynı hızda gitmek zorunda kaldıklarını bildiğiniz halde? Mantıklı karar vermek bu mu sizce?

Eğer ben dahil, hepimiz alacağımız bir şeyden önce: "Buna gerçekten de ihtiyacım var mı?" diye düşünecek olsaydık, inanın dünya bambaşka bir görünüm alırdı. Benim de çalışma

odamda, böyle son model bir televizyon bulunmazdı. Çünkü zaten oturma odasında yer alan televizyonun, bizim ailemiz için yeterli olduğunu daha önceden fark-edebilirdim.

Bu örnek, şu satırları yazarken hatırıma gelenlerden yalnızca birisi. İsterseniz siz de bir kağıt ve bir kalem alın ve on dakika süreyle, şu soruya verebileceğiniz cevapları, not edin: "Geçtiğimiz yıl ihtiyacım olmadığı halde, neleri satın aldım?" Sonuçta bunlar için harcadığınız paraları altalta toplayarak, bu gereksiz alış-verişlerin size olan maliyetini de hesaplayabilirsiniz.

Böyle bir denemeye kalkıştığınızda, göreceksiniz ki, bazı alış-verişler için "akılcı" ya da "akılcı değil" ayırımını yapmak, bir hayli güç olacak. Sizi birşeyi satın almak için harekete geçiren öğeyi savunmaya geçebileceksiniz ve "ama buna ihtiyacım vardı" diyebileceksiniz. Belki çoğu kimsenin düşündüğü gibi "otomobili olmayan kişi, adamdan sayılmaz" ya da "otomobilimin olması, beni daha bağımsız kılıyor" türünden gerekçelerin ardına saklanmayı seçeceksiniz.

Bu görüşler, gerçekten de bir satın almayı gerektiren ve zorunlu kılan özellikler midir dersiniz? Sizin için "buna herkesin ihtiyacı var" inancı, zorlayıcı bir neden olabilir. Ama böyle davranırken, "akılcı" bir biçimde hareket ettiğinizi de ileri süremezsiniz. Tabii eğer aklı, duygusal satın alma eğiliminin karşısındaki bir faktör olarak değerlendiriyorsanız.

Şu ana kadar hep, satın almak ve para harcamak konularından söz ettim. Ama tabii ki, hayatımızın yalnızca bu bölümü, duygularımızın egemenliği ile yürütülmüyor. Ancak ilk olarak bu alanı seçmemin nedeni, satın alma konusunun, duyguların üzerimizde- ki etkilerini en belirgin bir biçimde ortaya koyması yüzündendir.

Kendimizi, mükemmel ve akılla donatılmış varlıklar olarak tanımlamayı genelde çok severiz. Ama gerçekte davranışlarımızı aklımız değil, duygularımız belirler. Hem de bu belirleme,

Ernesto Grassi'nin "sürü insan"ın özelliklerini açıklarken vurguladığı biçimde gerçekleşir: "Aklın yerini duygu ve içgüdüler alır. İnsan düşünerek ve araştırarak davranmak yerine, duyguların seline kapılır. Bu nedenle de, böyle davranan insanları ve toplulukları manipule etmek ve etki altına almak çok kolay olur."

Milyonlarca insan, belirli bazı manipulatif uyarılara, birbirine çok benzeyen biçimlerde tepki gösterirler. Çünkü onların duygularına hitap edilmiştir. Böylece insanların kimi davranışlarını, önceden ve büyük bir kesinlikle belirleme imkânı da doğar. Bunu yapabilmek için, duyguların nasıl manipule edilebileceğini iyi bilmek ve bunu uygulayacak güç ile imkânlara sahip olmak yetecektir.

Sistem böyle işlemiyor olsaydı, nasıl olurdu da, bir gün bir modacı: "Etekler dizlerin üzerine çıkacak" emrini verdikten bir süre sonra, dünyada milyonlarca kadın kısacık eteklerle dolaşmaya başlarlardı? Bir anda okudukları şarkılarla popüler olan ve plakları hemen her eve giren şarkıcılar da öyle. Yine buna benzer biçimde, uyuşturucu salgını ya da kahramanlık merakı gibi akıldışı eğilimleri ve insanların hayatlarını hiç düşünmeden tehlikeye attıkları kimi oyunları da burada belirtebiliriz.

Şimdi bana şöyle sorabilirsiniz: "Peki, sözü nereye getirmek istiyorsun? Bizi, her türlü manipulatif etkiye açık bırakan ve bağımlı kılan duygularımızdan tamamen vaz mı geçmeliyiz?"

Hayır, söylemek istediğim, bunun tam tersi. Eğer duygularımız olmasaydı, yaşamak mümkün olmaz ve hayat dayanılmaz bir hâl alırdı. Benim burada göstermek ve altını çizmek istediğim şey, duyguların bizim davranışlarımızı nasıl güçlü bir biçimde belirlediklerini ve başkalarının bizi manipule etmek için, bu duygulardan nasıl yararlandıklarını ortaya koymaktır.

Bir reklam ajansında metin yazarı olarak çalıştığım dönem-

lerde, odamızın duvarında, kocaman bir özdeyiş asılı dururdu. Üzerinde yazan da, tam konumuza uyan bir sözdü: "Eğer bir kez alıcının duygularına hitap edersen, boşuna yüzlerce slogan bulmak ve kullanmak zorunda kalmazsın."

Bu sözü kimin söylediğini bilmiyorum, ama bildiğim bir şey var. O da, bu özdeyişin, insan düşüncesinin var oluşu kadar eskiye dayandığı ve insanları manipule etmekte bugüne dek büyük bir başarı ile kullanılmakta olduğudur.

Burada Prof. Grassi'nin sözlerini bir kez daha tekrarlamama izin verin: "Eğer kitlelerin desteğini garantiye almak istiyorsanız, kendinizi en düşük zekâ düzeyine göre ayarlayın ve mantıklı açıklamalardan vazgeçin. Topluluklar çabuk inanmaya hazırdırlar. Her zaman gözlendiği gibi, daha farklı şeyler söyleyen bütün konuşmacılara, söyledikleri birbirleriyle çelişse bile, ilgi gösterirler."

Topluluklarda, olaya karşı çıkanlar da olabilir ve "kahrolsun konuşmacılar, kahrolsun manipulasyoncular" diye bağırabilirler. Ayrıca manipulasyonu lânetleyebilir ve manipule edilenlere acıyabilirsiniz. Ama insanların çoğu, kendilerine acımayı da severler. Böylece adeta, kendilerini manipule edenlere karşı bir şey yapamamalarını mazur göstermeye çalışırlar. Ancak hayatın dinamiği ve acımasızlığı karşısında, kendine acıma duygusu da bir işimize yaramayacatır.

Niçin "cesaret iyi, korkaklık ise kötüdür" deriz de, tersini düşünmeyiz? Bu, bir tesadüf değildir

Sürekli olarak maruz kaldığımız, duygularımızın kullanılarak manipule edilmek olayının temelinde, hayatımız boyunca, bazı duygusal kökenli değer yargılarına bağlı kalmamız yatar. Hayatımızı ve kararlarımızı etkileyip, yönlendiren bu duygusal kökenli değer yargılarından en başta gelenlerini şöyle sıralayabiliriz:

- Namus
- Sadakat

- Cesaret
- Adalet
- İtaat
- Düzen
- Disiplin
- Dürüstlük
- Erkeklik ve diğerleri.

Bizler, bu değer yargılarına bağlı olarak yaşamayı, onlara saygı göstermeyi ve davranışlarımızı onların koyduğu kriterlere göre belirlemeyi öğrenmişizdir ve buna uymaya dikkat gösteririz. Toplumsal değer yargıları, genel toplumsal davranış için, bize birer yol gösterici olmak görevini üstlenmişlerdir. Ama bunun yanısıra, her birimizin onlarla bir de özel ilişkileri vardır. Örneğin kimisi için dürüstlük, en önemli ölçüdür ve diğerlerinden önde gelir. Bunun nedeni çok değişik öğelerden oluşabilir, belki bunlardan biri de, dürüst olmanın , dürüst ol*mamaktan daha kolay olmasıdır.*

Bir işadamı, devletin ondan istediği bütün vergileri zamanında ve tam olarak öderse, *dürüst bir kişi olduğunu ileri sürebilir.* Yani vicdanı, rahat olma hakkını kazanmıştır. Ama olaya başka bir açıdan daha bakabiliriz. Bütün kurallara harfiyen uymak, kolay bir iştir. Oysa kanunlara uymayan bir kimse, bir yandan yakalanma korkusu ile tedirgin olurken, öte yandan da, vergi dairesini atlatabilmek için, sürekli olarak yeni çıkış yolları, çareler ve çözümler üretmek zorunda kalacaktır.

Bazı kimseler cesur ve erkeksi görünebilmek için, en büyük fedakarlıkları yapmaya hazırdılar. Otoyolda hızlı giden bir arabayı sollamak, yatağa atacak kadınları elde etmeyi başarmak veya bir hafta sonu arkadaşlarının tümünü bir barda ağırlayabilmek gibi olaylar, onlar için zaferlerin en büyüğünü kazanmak anlamına gelir. Kimileri ise, bir münakaşa anında, karşısındakine bir yumruk patlatıp, yere sererlerse, mutlu olurlar. İşte bu olayların hepsi, erkeklik duygusunu güçlendi-

rir ve tatmin eder.

Kadınların ise, kadınlık gururlarını en çok okşayan şeylerden birisi, evlerinin her zaman ve özellikle de bir misafir geldiğinde pırıl pırıl olmasıdır. Kadınlık, erkeklik, sadakat ya da namus gibi tüm bu değer yargılarının en önemli tatmin ve duygu kaynağı da, başkaları tarafından takdir edilmektir. İşte bütün bu duygusal tasarımlar ve takdire lâyık olma çabaları, bir çok insan için artık vazgeçilemeyen ihtiyaçlar haline gelmişlerdir. Öylesine ki, aldıkları takdirler sayesinde kendileri ile iftihar ederler, her fırsatta onlara değinirler ve hatta kaderlerini bile bu değer yargılarına bağımlı hale getirirler. Sanırım çoğunuz, sürekli tekrarlanan ve savunulan şu yaklaşımları duymuşsunuzdur:

"Ben, bir erkek olarak, sözümde dururum."

"Firmama olan sadakatimden dolayı, çok daha iyi bir iş teklifini reddettim."

"Kişisel olarak düşüncem başka türlü bile olsa, görevim neyi gerektiriyorsa, onu yaparım."

"Dürüst olanın yolu her zaman açıktır."

"Eğer mezuniyet balosunda bütün kızlar, beyaz gece elbisesi giyiyorlarsa, benim kızım da onlardan geri kalmamalıdır. Durumumuz iyi olmasa bile, bunu mutlaka sağlamak, bir aile prestijidir."

"Vatan ve millet sevgisi, her şeyin üstünde gelir."

"Disiplin, herşeye rağmen, sağlanmalıdır."

"Devleti ayakta tutan güçler, adalet ve düzendir."

"Haksız olarak kazanmak yerine, namusluca yenilgiyi kabul etmek, daha doğru olur."

Bu ve buna benzer kriterler, bize çocukluktan başlayarak, bütün hayatımız boyunca söylenir, durur. Bu nedenle onların yanlış olması mümkün değildir. Her türlü şüpheden uzaktırlar ve başka türlü olabilmesi de düşünülemez.

• Çocuklar, "dürüst olmayı" öğrenmelidirler.

• Okulda ve işyerinde, "düzen" hâkim olmalıdır.

• Anne-babaya, öğretmenlere ve amirlere karşı daima "saygı ve itaat" göstermelidir.

Bizim kişisel davranışlarımız, bu kriterlere göre ve onların yarattığı etkiler ile belirlenmektedir. Bunun böyle olması, bir rastlantı mıdır sizce?

Tabii ki, hayır. Çünkü hepimiz, böylesi değer yargılarının var olmasını istiyoruz, hatta onlardan istifade ediyoruz. Duygusal değer yargılarının oluşturduğu saha, karşılıklı manipulasyon olgusunun en büyük ve en önemli oyun alanıdır.

Duygularını, eleştirel karar verme yeteneği ile denetlemeyi başaran bir kimse, karar alırken duygularından çok fazla etkilenmez ve onlara bağımlı kalmaz. Duygular, davranış biçimleri ve onların kontrol edilebilmesi arasındaki ilişkileri iyi bilen ve tanıyan bir kişi ise, bu bilgisi ile başkalarını kendi istekleri doğrultusunda kullanma imkânına kavuşur.

Şunu da eklemek gerekir ki, bu bilgiyi ancak, geleneksel değer yargılarının bağımlılığından kendini kurtarabilen ve onları gerçek yüzleri ile, yani manipulasyon oyununun araçları olarak görebilenler, doğru olarak ve pratikte de kullanabilirler. Yüzyıllardır bunu bilenler ve devletleri yönetenler tarafından kullanılan, insanları etkileme ve manipule etme yöntemlerini, bütün insanların anlamamaları ve bunu kendi çıkarları doğrultusunda kullanmamaları için hiç bir neden yoktur.

Eğer şimdiye kadar askerleri yöneten komutanlar, onlara savaşmanın ve cesaretin en büyük erdem olduğuna inandırmayı başaramasalardı, savaşmaları mümkün hale gelemezdi. Nitekim savaşabilmenin tek vazgeçilmez şartı olan bu inancı, askerler, günümüze dek başarıyla sürdürmeyi ve korumayı da becermişlerdir. Bunu yaparken, gerekli olan şu araçları kullanmayı da iyi bilmişlerdir:

• Kurnazca övme. Savaş kahramanı ünvanları, madalyalar, terfiler ve halkın önünde yapılan övgüler bunlara bir kaç ör-

nektir.

• Korkaklığı cezalandırma. Savaştan kaçanlar için uygulanan cezalar, onları halkın gözünde küçük düşürmekten, ölüm cezasına kadar uzayabilmektedir.

Övgü ve tehdit yöntemlerinin insanları etkilemekte kullanılmasına, hayatımızın hemen her alanında sıkça rastlamak mümkündür. Anne-baba ile çocuklar, öğretmen ile öğrenciler, kilise ile dindarlar, devlet ile vatandaşlar, işveren ile çalışanlar ve satıcı ile alıcılar arasındaki karşılıklı manipulatif oyunun belki de en temel öğelerinden biri olarak karşımıza çıkan bu yöntem, bizi her an yeni tavizler vermek ve daha çok caba içine girmek yolunda zorlar.

Bütün bu anlattıklarımız gösteriyor ki, düşünce ve davranışlarımızın büyük bir bölümü, mantık ve akıldan çok, kendilerine değişik biçimlerde bağlı olduğumuz duygularımız tarafından etkilenip, yönlendirilmektedir. İçinde yaşadığımız bu dünya, aslında bizim mantıklı ve akıl dolu bilgiler ile davrandığımızı sandığımız, ama bu nedenle de duygulara olan bağımlılığımızın daha fazla arttığı bir hayal âlemidir. Çünkü farkında olmadığımız güdüler tarafından yönlendirilirken, bizler bu davranışları, aklımız böyle gösterdiği için yaptığımızı sanmakta ısrar ederiz. Ayrıca, böyle hazır reçetelere ayak uydurmak ve belirlenmiş davranış klişeleri kalıbının içine girmek, kendi çabası ile kendi bireysel yolunu çizmek ve kişisel değer yargılarını oluşturmaktan çok daha kolay ve rahattır.

Bir gazetede polis muhabiri olarak çalıştığım günlerde, başımdan şöyle bir olay geçmişti. Birkaç kişinin katili olan Bergman adındaki adam, bir gün bir bankayı soymuş ve yakalanacağını anlayınca, kaçmaya başlamış. Onu gören cesur bir genç, koşarak onun yolunu kesmiş. Bergman "önümden çekilmezsen, vururum" diye onu uyarmasına rağmen, cesur birisi olmak sevdası ile mantıklı düşünme yeteneğini kaybetmiş olan genç, soyguncunun üzerine atlamış ve kurşunları da yemiş.

Bugün, olaydan yaklaşık yirmi yıl sonra, hâlâ tekerlekli sandalyede çakılı kalmak zorunda olmasını, o gereksiz cesaretine borçlu. Gerçi o günlerde gazetelerde, onunla ilgili övgü dolu haberler yayınlanmış ve genci çevrenin kahramanı ilân etmişlerdi. Ama tüm bunlar neye yarar? Eğer o anda biraz korkak olabilseydi, şimdi sağlam ve sağlıklı bir biçimde yaşıyor olacaktı. Ama çoğumuz da, tıpkı onun gibi modern, namuslu, disiplinli ya da erkekçe davranabilmek hevesi ile bir çok kez mantıksız ve hatalı davranmayı tercih ederiz.

Duygulara olan bağımlılığımızı nasıl kontrol alabilir ve böylece bunu başkalarının yapmasının önüne geçebiliriz?

En baştan şunu kesinlikle vurgulamamız gerekiyor. Eğer gerçek duygusal tavırların belirlediği ve egemen olduğu bir dünyada yaşasaydık, duyguların kontrol edilmesinden söz etmemiz, anlamsız kalırdı. Ama içinde yaşadığımız şu dünya; bir suret, bir hayal âlemi, bir yanılgı ve aldanma platformu. Bir kimse: "Seni seviyorum" dediği zaman, bununla neyi kastettiğini hiç bir zaman kestiremezsiniz. Belki gerçek duygusunu ifade ediyordur, ama belki de tek amacı, o insanı yatağa sürüklemek ya da onu kendisiyle evlenmeye ikna etmektir. Bir politikacı: "Beni seçin, yalnızca ben, sizin için gerekli olan ekonomik kararları uygulayabilirim" diye beyanat verecek olursa, bu sözlerinin arkasında mutlaka başka bir amaç aramak gerekir: "Beni seçin ki, güç bana geçsin, koltuğa oturayım ve çıkarlarımı daha rahat bir biçimde kollayabileyim." Bana otomobil satmak isteyen birisi, o otomobilin tam benim istek ve ihtiyaçlarıma uygun olduğunu anlatıp duruyorsa, asıl amacı bana gerçekten yardımcı olmaktan çok, satıştan kazanacağı komisyonun hesabını yapmaktır.

Yapay duygularla oluşturulan bu "görüntü dünyası" öylesine karmaşık bir hale gelmiştir ki, artık hiç bir kimse, neyin

sahte veya neyin gerçek olduğunu ayıramaz olmuştur. Burada "biz" sözcüğünü, bu manipulasyon oyunundan etkilenenlerle birlikte, profesyonel manipulasyoncu pozisyonunda, yani belirleyici olanları da kapsayacak biçimde kullanıyorum. Çünkü onlar da, bir başka yandan aynı yapay ve sahte biçimde yaratılmış olan "görüntü dünyası"nın içinde yer alırlar ve bu oyundan tıpkı diğerleri kadar etkilenirler.

Birkaç yıl önce bir politikacı beni çağırarak, milyonluk bir proje hakkında fikrimi almak istedi. Çalışma odasına geçtiğimizde, ben çantamdan konuyla ilgili evrakları çıkarıp, yaptığım çalışma ve hesaplamaları ona anlatmak için harekete geçtiğimde, eliyle "boşver" cinsinden bir işaret yaparak; onu bilimsel araştırmalardan daha fazla ilgilendirdiği hemen belli olan şu soruyu sordu:" Geçenlerde gazetelerde ünlü şarkıcı Y.'i öperken resimlerim çıktı. Ne dersiniz, bu resim seçmenlerimi olumsuz yönde etkiler mi acaba?"

Gördüğünüz gibi, ne kadar akıllı, bilgili, kültürlü ve gelişmiş bile olsak, çoğu kez hâlâ gülünç duygusal bağımlılıklardan kendimizi kurtaramıyoruz.

Artık genellikle, gerçekten ihtiyaç duyduğumuz şeyleri değil de, duygusal ihtiyaçlarımızın tatminini sağlayacağını umduğumuz şeyleri satın alıyoruz. Bize bunları satan kimseler de, bu gerçeği gayet iyi bilmektedirler. Çünkü içimizdeki ihtiyaç ve içgüdüleri çeşitli biçimlerde körükleyenler de onlardır. Bizi, namus duygumuzdan, itibar ihtiyacımızdan, giderilmemiş arzularımızın yerine getirilme vaadinden ve benzeri tüm özelliklerimizden (duygusal zayıflıklarımızdan) yakalayarak, diledikleri yönde etkiliyorlar. Bu duyguları uyandırmak ve içimizdeki ihtiyaçları canlı tutmak, onların tek çabalarıdır. Bunu yaparken:

- Başkalarına nasıl görünmek istediğimizden,
- Kendimiz için neler yapmayı planladığımızdan,
- Genel toplumsal kuralların bizim için neler belirlediğin-

den hareket eder ve bizim bu sıralamanın şartlarına ne kadar bağımlı olduğumuza göre de yöntemlerini belirlerler.

Tanımlamaya çalıştığımız bu çerçeve, herkesin bir diğerinden kendisine pay kapmaya çalıştığı çok yönlü manipulasyon eğilimlerinin oyun alanıdır. Burada kimi daha başarılı olarak, daha fazla tatmin elde eder, kimi de daha az başarılı olur ve hayal kırıklığına uğrar, tatmin edilememiş duyguları ile başbaşa kalır. Eğer kişi, kendisine özgü ölçütler ve kontrol araçları geliştirebilirse, üzerine çullanan manipulatif etkileri, buna göre değerlendirme ve onların altında ezilmekten kurtulma şansına sahip olur. Bu kriterleri ve değerlendirme öğelerini kullanamadığı oranda da, manipulatif vaadlere inanmayı sürdürür, hatta onlara olan bağımlılığı da giderek artar.

Burada akla şöyle bir soru geliyor: "Peki o halde, duygulara olan bağımlılığımızı nasıl kontrol altına alabilir ve böylece bunu başkalarının yapmasının önüne geçebiliriz?"

Size cevap olarak, Gerda ve Hans isimli bir karı-kocanın öyküsünü anlatmak istiyorum. Her ikisi de iyi bir aileden gelen bu iki insan, kendi isteklerinden çok, aileleri tarafından bu evlilik ilişkisine zorlanmışlardı. Dıştan bakıldığında, birbirleriyle çok iyi bir uyum içinde oldukları izlenimini uyandırıyorlardı. İkisinin de eli yüzü düzgündü, iyi bir eğitim almışlardı ve dost canlısı olmak, çalışkanlık, iyilikseverlilik ve iyiniyetlilik gibi toplumca geçerli olan bir çok özelliğe de sahip bulunuyorlardı.

Ancak iki yıllık bir beraberlikten sonra, tüm bu özelliklerin, mutlu bir evlilik için yeterli olmadığı ortaya çıktı. Aralarında sık sık tartışmalar oluyor ve ailelerin gayretleri ile boşanmanın eşiğinden dönüyorlardı. Bu çifti başından beri tanıyor ve sık sık beraber oluyorduk. Karımla bana, bir dost yakınlığı ile sorunlarını da açtıkları için, evlilikleri hakkında epeyce bilgimiz vardı.

Her ikisi de, evlilik hayatlarını belirli çizgiler ve sınırlama-

bir içine almışlardı ve üzerinde anlaştıkları bu prensipleri titizlikle korumaya çalışıyorlardı. Kadın, genel anlamda mükemmel bir ev kadını olmak gayretindeydi. Yarım gün bir büroda sekreterlik yapmasına rağmen, evinin düzeni, hiç çalışmayan bir kadınınki kadar mükemmeldi. Ayrıca kocasına karşı da müşfik ve anlayışlı bir eş olmak için çabalıyordu. Hans ise kendi görev alanını, başarılı bir iş düzenine sahip olmak, aile hayatının eksiksiz bir biçim alması için gereken herşeyi ve tüm parayı tedarik etmek olarak belirlemişti. Evliliklerinde eksik olan tek şey bir çocuktu. Ama onu bile, ancak belirli bir maddi refaha kavuştuktan sonra yapmayı planlıyorlardı.

Burada kullandığım "başarılı bir iş düzenine sahip olmak" ve "aile hayatının eksiksiz bir biçim alması" gibi deyimleri ben eklemedim. Bunlar, adı geçen çiftin konuşmalarında kullandıkları deyimlerdi. Bir keresinde karıma, "işte tam örnek bir aile ve örnek bir çift. Ailelerinin kendilerine çocukluklarından beri sürekli olarak işledikleri davranış kalıpları ve klişelerine, eksiksiz olarak uymayı da başarıyorlar" diyerek onlar hakkındaki kanaatimi belirtmiştim.

Durumu anlamak için uzman olmaya gerek yoktu. Gerda da, Hans da kendilerine önceden yazılıp, dikte edilen rolleri oynamaya çalışıyorlar, ama bir noktada başarısızlığa uğruyorlardı. Çünkü doğal yapıları ve eğilimleri ile onlara öğretilip, oynatılmak istenen rol arasında farklılıklar vardı ve bu çelişki, onların ilişkisindeki sürtüşmelerin tek nedeniydi.

Sonuçta maskeler düşmekte ve oynadıkları o yapmacık iyimser kişiliklerin arkasındaki iki normal insan ortaya çıkmaktaydı. Ve bu insanlar, aslında hiç de öyle dost canlısı, güler yüzlü, erkeksi ya da tam kadınsı ve örnek gösterilecek nitelikteki kimseler değillerdi. Kısaca rol bitip de, gerçek insanî yüzleri ortaya çıkınca "büyü" bozulmaktaydı.

Bir akşam bize geldiklerinde, yana yakıla ayrılmalarının daha iyi olacağına inandıklarını söylemişlerdi. Ama sonra araya

giren aileler, bu türlü durumlarda sıkça rastlanan karşılıklı suçlamalar ve sonuçta ortaya çıkan barışmalar zinciri ile ilişkileri bir kısır döngüye girmiş gibiydi.

Bu durumları karımla iyi bildiğimiz için, onlara "klişeleri yalanlama oyunu"nu oynamayı teklif ettik. Oyunun kuralları şöyleydi:

- Her ikisi de, evliliklerinde oynamaları gereken rolleri oynayamadıklarını kabul ve itiraf edeceklerdi.
- Daha sonra ben, tarafsız bir hakem olarak, sırayla onların bir özelliğini söyleyecektim ve bu özelliği söylenen taraf da, bunu mantıklı gerekçelerle reddetmeye çalışacaktı.

Hans ve Gerda, oyunu oynamaya hazır olduklarını, çünkü artık kaybedecekleri bir şeyin kalmadığını belirtmişlerdi. Oyuna başlamadan ben, son bir kuralı daha hatırlatmıştım. Kendini savunmak için bahaneler yaratmak yasaktı ve eşlerden dinleyen taraf, her defasında eşinin ifadesini tamamlamak imkânına sahipti.

Oyunun başlarında, evlilik hayatlarının en önemli kuralları olarak gördükleri şeyleri inkâr etmek, onlara oldukça zor gelmişti. Ama bunun bir oyun olduğunu düşündükçe, devam etmeye karar vermişlerdi. Ama ilerleyen zaman süresinde, oyunu falan unutup, benim de aradaki kışkırtmalarım ile evlilik hayatlarının içine dalmışlardı.

Gerda'ya "siz eşinizi seven, şefkatle davranan ve onun için ev işlerini üstlenen bir ev kadını olmayı seviyorsunuz" dediğimde, tansiyon en yüksek noktasına çıkmıştı. O anda, iki senenin birikimi ile Gerda ağlayarak, "hayır" diye bağırmaya başlamış ve hıçkırıklar arasında şöyle söylemişti: "Hayır, hayır. Artık o yapmacık ev hanımı rolünü oynamaktan bıktım. Yaşamak ve dilediğimce davranmak istiyorum, yeter artık bu örnek ev kadını rolü." Ayrıca her münakaşa sonrasında, çevrelerindeki tantanadan ve aileleri arasındaki o gidiş-gelişten, ayrıca evliliklerini mutluymuş gibi göstermekten de nefret ettiğini

ekleyince, hepimiz susup, kalmıştık.

Kadıncağız, cinsel hayatlarındaki monotonluktan da şikayetçiydi, onun da yolunda gitmediğine inanıyordu. İnsanın canı birlikte olmak istediğinde, bunu yapmalıydı. Belki sabah işe gitmeden veya akşam, yemekten önce. Halbuki onların ilişkisinde, bu işe ayrılan zaman, hafta sonuydu. Kişilerin canlarının istemesi değil de, uyulması gereken kurallar belirliyordu hayatlarını. Onun, uygunsuz zamanlardaki beraber olma isteğine karşı, kocasının ileri sürdüğü "şimdi zamanı değil, hem işe geç kalacağız" şeklindeki klasik tavrını da, saçma ve gülünç buluyordu.

Oyun, dört saat sürmüştü ve sonuçta, beklediğimiz gibi, barışarak evlerine dönmüşlerdi. Bu süre zarfında birbirlerine, o güne kadar söylemeye cesaret edemedikleri herşeyi açıklamışlardı. Çünkü bu bir oyundu ve ezberledikleri rollerini ya da büründükleri maskeleri kaybetme ve karşıdakine mahçup olma gibi bir korkuları yoktu. Oyun sırasında bu rollerini yalanlamaları neticesinde, onların arkasında gizli olan gerçek yüzlerini ve gerçek duygularını ortaya koyma fırsatını bulmuşlardı. Bunu başardıklarında, kendi sözcükleri ile ifade etmek gerekirse "kafeslerini kırıp, özgürlüğe kanat çırpan kuşlar gibi" rahatlamışlar ve yepyeni iki insan olmuşlardı.

Bu öykünün en önemli noktası olarak vurgulamak istediğim bir şey var. Olayda, değişimin ve rahatlamanın gerçekleşmesi için, bu iki genç insanın, o güne kadar öğrendikleri ve uymaya çalıştıkları "davranış klişeleri"nden vazgeçmeleri ve bunları yalanlayıp, inkâr etmeleri gerekmiştir. "Böyle söylenmez" ve "böyle yapılmaz" türündeki eğilimlerini terkettikten sonra, gerçekten önemli olarak düşündükleri ve gördükleri şeyleri söyleyebilmiş, bunun bir oyun içinde olması da, onları "utanmak" korkusundan sıyırdığı için, kendilerini "kafesten kurtulmuş" gibi hissetmeye başlamışlardır.

İşte bu kararı vermek ve "klişelerden" vazgeçmek, duygula-

rı kontrol altına alabilmenin en önemli şartıdır.

İsterseniz bu konudaki bilgimizi, bir başka örnekle derinleştirelim: Otomobilinizle giderken, bir trafik polisinin sizi durdurduğunu ve herhangi bir trafik işaretine uymadığınızı iddia ettiğini varsayalım. Acaba bu durumda nasıl davranırdınız? Daha önceden size öğretilen klişeleşmiş davranış biçimi, *hemen şöyle bir uyarı sinyali yollayacaktır: "Otoriteye saygı* duymalısın. Polis, kanunu temsil ediyor. Bu nedenle baştan beri haklı olan odur ve sen suçlu durumdasın." Nitekim, polis memuru da aynı değer yargısına göre yetişmiş olduğundan, o da bu duruma uygun olarak davranacaktır. Otoriteye sahip olmanın gücü ile herhangi yasal bir düzenlemenin arkasına sığınarak, suçlayan taraf olma rolünü üstlenecek ve bizi, kendini savunan suçlu kişi olmaya zorlayacaktır.

Eğer siz, bu olağan rol dağılımını kabul etmişseniz, polise de otoriteyi uygulamaktan başka yapacak bir şey kalmamaktadır. Oyunun akışı, artık bildik bir biçimde devam edecektir. Bu arada polisin "iyi bir gününde olup da" size ceza yazmaması ya da "inadının tutup" ceza makbuzuna sarılması, oyunumuz açısından pek de önemli değildir.

Anlattığımız örnek, sizle polis memuru arasında geçen manipulatif oyununun, olabilecek versiyonlarından yalnızca birisidir. Bu oyunda siz, devletin ve onun organlarının bilinçli bir biçimde hazırlamış oldukları manipulasyon senaryosunda dağıtılan rolleri, peşinen kabul etmiş bulunduğunuz için, olay olağan bir seyir göstermiştir. Oyunun bürokratik çerçeve içinde oynandığının en önemli göstergesi, sizin otoritenin gücünü tanımanız, ondan korkmanız ve ona saygı göstermenizdir.

Şimdi de, sizin polise karşı takınabileceğiniz tavrınızın değişik bir biçim aldığı bir durumu, yani manipulatif oyunun bir diğer varyasyonunu inceleyelim. Polis sizi durduruyor ve hemen, otoriteye sahip bir kişi tavrı ile size kendini kabul ettirmek istiyor. Ama siz, onun beklediği gibi, alttan almayarak,

klişeleşmiş davranış biçimlerine karşı bir tutum içine giriyorsunuz. Polisin otoritesini reddediyor ve kendini yasal dayanaklar ardında gizlemeye çalışmasını da görmezlikten geliyorsunuz. Böylelikle kendinize, ilk örnektekinden çok daha farklı olan bir hareket noktası belirlemiş oluyorsunuz. Artık manipulasyon oyununda, rakibinizin karşısına eşit şartlara sahip olarak çıkabilirsiniz.

Bu sonuca varabilmek için, üç adımdan oluşan bir hareket tarzınız olmalıdır.

1. Adım:

Polisin karşısına, otoriteye sahip bir kimseye karşı gereken saygıyı göstermeden, yani onun karşısında ezilip, büzülen bir suçlu gibi davranmadan çıkın. Böylelikle oyuna, savunmada ve haksız gibi başlamak yerine, aktif ve etkili bir biçimde girişmiş olursunuz. Rakibiniz, alıştığı ve bildiği bir davranıştan farklı bir durumla karşılaştığı için, şaşkınlık ve güvensizlik içine girer. Son bir çare olarak, sizin gücünüzü azaltmak ve silâhınızı elinizden almak için, genel bir kurala karşı geldiğinizi ileri sürmeye çalışır.

2. Adım:

Saldırıda kalmaya devam edin. Bu arada hem polisin, hem de savunduğu kuralın otoritesini inkâr etmeyi ve bunlara karşı direnmeyi de sürdürün. Ona bu kuralın anlamsızlığını, inandırıcı bazı nedenler göstererek kanıtlamaya gayret edin. Örneğin bu kuralı koyanların, işlerin gerçekte ve pratik hayatın içinde nasıl geçtiğinden haberleri olmadığından bahsedin. Zaten trafik yoğunluğunun böylesine artması sonucunda, bu kuralın bir geçerliliğinin kalmadığını vurgulayın.

Polisi daha çok etki altında tutmak için, şöyle göstermelik bir soru da sorabilirsiniz: "Bu kuralın ne zaman yürürlüğe konduğunu biliyor musunuz?" Onun cevabı verememesi halin-

de, siz hemen atılarak, sanki biliyormuşsunuz gibi, çok eskilerden bir tarih söylemelisiniz. Gerçek tarihi bilmeseniz bile, söylediğiniz tarihten hareketle, polise artık tamamen anlamını yitirmiş olan bir kuralı savunmanın yükünü taşımakta olduğunu belirterek, onun durumuna üzüldüğünüzü anlatın.

3. Adım:

Rakibinizin kendine olan güvenini ve otoriter pozisyonunun ona vermiş olduğu avantajı, bu türlü hazırlık saldırıları ile *sarstıktan sonra sıra, gerçek saldırıya gelmiştir.* Kalıplaşmış ve bir klişe haline gelmiş olan, dolayısı ile de onun bağımlılık duyduğuna inandığınız bir değer yargısına karşı hücuma geçmeye hazır olun.

Örneğin, onun gururu üzerine yönelebilirsiniz. Ona, isterse bazı trafik kurallarını askıya alabileceğini ve onları uygulama dışı bırakabileceğini, bunun kendi gücünün sınırları içinde olduğunu ve sorumluluğunun da ona ait olacağını belirtin. Daha sonra, hiç de öyle geçerliliğini yitirmiş bazı eski kuralların arkasına gizlenecek kadar çaresiz ve korkak birine benzemediğini söyleyin. Hatta ondan, bu kuralın değiştirilmesi için, yetkili mercilere başvurmasını da isteyin.

Bu anlattıklarımız, beşinci manipulasyon kuralının şimdiye kadar öğrendiğimiz bölümlerinin uygulanmasını konu alan bir oyundu. Kendi yaşadıklarıma dayanarak söyleyebilirim ki, gerçekte böyle bir uygulama, pek de mümkün değildir. Çünkü bu türlü bir durumda, rakibinizin karakter özelliklerini iyi tahmin etmeniz bile, sizi başarıya ulaştıramaz. Polisler daima daha üstün bir pozisyona sahiptirler ve sizin bütün çabalarınıza rağmen, herhangi bir manipulatif oyuna katılmadan inatla "kural, kuraldır ve siz suçlusunuz" diye diretirlerse, cezayı ödemekten başka bir seçeneğiniz kalmaz.

Ama burada önemli olan, cezayı ödemek ya da ödememek değildir. Amacımız, yaygın ve kalıplaşmış (toplumsal) davra-

mış biçimlerine karşı, onları reddetmek ve gerçek yüzlerini araştırarak ortaya koymak suretiyle bir savaş açmaktır. Böylelikle başkalarının, bizim duygusal bağımlılık ve zaaflarımızdan, kendi çıkarları için yararlanmalarının da önüne geçmiş oluruz.

Manipulasyonu, insanlararası ilişkilerde karşımıza çıkan bir oyun olarak gördüğümüz için, aktif olarak davranıp, kazanma şansımızı da sonuna kadar sürdürmekte bir sakınca yoktur. Çünkü biliyoruz ki, her başarı yaşantısı (zafer ya da galibiyet) bizim kendimize olan güvenimizi arttırırken, her başarısızlık, bu güvenin azalmasına yol açar.

İki örneğimiz vardı. Birincisi, gerçek bir aile sorunu, ikincisi ise otoriteyi temsil eden bir kişi ile hayalî bir tartışmaydı. Bunların incelenmesi, bizi şu sonuca götürüyor: Alışılageldik duygusal klişeleri (yani, kalıplaşmış davranış biçimleri ve üzerinde hiç düşünülmeden kabul edilmiş olan değer yargılarını) reddetmek, inkâr etmek ya da onlara karşı çıkmak, bizi onlara bağımlı olmaktan kurtarır. Bu yolla, duygularımızı kontrol altına almamız mümkün hale gelir. Bu tutum, hayatımızdaki bütün klişeler ve kalıplaşmış davranışlar için de geçerlidir:

• Eğer bir erkek karısına, daha ilk günden erkeklik taslamak yerine, hem güçlü ve hem de zayıf yanları olan bir insan olduğunu ve mükemmellikten uzak bulunduğunu anlatırsa, ileride kadının ona karşı kullanacağı silâhların bir kısmını etkisiz bırakmış olur. Böylelikle günün birinde: "Gerçek bir erkek gibi şu işi halletsene" ya da "ne biçim bir erkeksin sen" gibi eleştiriler ile eşinin onun üzerinde suçluluk duygusu yaratma şansı da ortadan kalkar. Bu durumda kadın, onu suçlayarak, ezik duruma getirmek ve sonra da erkeğin bu duygusunu kendi çıkarları doğrultusunda kullanmak imkânından yoksun kalır.

• Eğer bir satıcıya, daha o konuşmaya başlamadan: "Moderni ya da en son çıkanı değil, benim ihtiyacıma en iyi cevabı ve-

recek olanı arıyorum" derseniz, sizi "bu mamul en yeni ürünümüz ve en modern olan tip" gibi klişe sözlerle (itibarlı ve yenilikçi olma yanınızdan) etkilemesini önlemiş olursunuz.

• Eğer güncel bir manipulasyon oyununda, rakibinizi silâhsız bırakmak istiyorsanız, onun: "Ama bu kadar da korkak olmayın" sözüne, "ister inanın, ister inanmayın. Ben korkağın biriyim ve bundan hiç de şikayetçi değilim" diye cevap verin.

Diğer insanların duygulara olan bağımlılıklarından, kendi çıkarınız için nasıl yararlanacağınızı gösteren birkaç öneri

Bu başlığı okuduğunuz zaman, belki çoğunuz, büyükbabamın bana küçükken söylediği şu sözlere benzeyen şeyler düşündünüz: "Başka insanların duyguları ile oynamak doğru değildir." Belki büyükbabamın gerçekten de hakkı vardı. Ayrıca o, söylediğine inanan ve buna uygun yaşayan bir insandı. Kendisi köylük bir bölgede lokanta sahibi idi ve oranın içki içmeyi marifet sayan gençlerine bol bol bira satması için, herhangi bir manipulasyon uygulamasına da gerek yoktu.

Bilmiyorum hiç, bir yakınınızın cenaze formaliteleri ile uğraştınız mı? Bu işlemler sırasında paramızın nasıl bir incelik ve hassasiyetle cebimizden alındığına, şaşırıp kalmamak elde değildir. Bu seramoni, açık mezarın başına kadar sürer. Orada bir elinde kürek ve diğer elinde de mezara atılacak toprağın içinde bulunduğu çanağı tutan adam, elleriyle öyle anlaşılmaz işaretler yapar ki, mecburen cüzdanınıza davranmak zorunda kalırsınız.

Amerika'da yapılan bir istatistiğe göre, ülkede 1971 yılında 2 milyon 200 bin adet evlenme yapılmış. Bu konu ile ilgili olarak yapılan harcamalar ise yaklaşık 7 milyar dolar tutmuş. Evlilik işleri endüstrisi bu parayı aralarında şöyle paylaşmışlar: 107 milyon evlilik yüzükleri için, 200 milyon evlenme ile ilgili hediyeler için, 250 milyon da çiçekler için harcanmış. Geri ka-

ları da değişik alanlarda sarfedilmiş. Bir dergi, bu konuyu bir haber haline getirmiş ve alt başlık olarak da şöyle yazmıştı: "İnsanlar evlenme törenlerinde (ve de cenazelerde) seçim yaparken, zevklerinden hiç emin olamadıkları için, bu işi iyi beceren danışmanlara başvurur, sonra da bütçelerini çok aşan faturaları ödemek zorunda kalırlar."

Örnekler onu gösteriyor ki, yerinde ve ustaca gösterilen "ilgiler" işini bilen kişilere çok iyi kazançlar sağlayabilmektedir. Tek şart, parayı harcayanların bunu düşünmeden ve eleştirmeden yapmalarıdır. Şimdi bu konu ile ilgili olarak, manipulatif oyun içinde rakibimizin duygusal bağımlılıklarından nasıl yararlanacağımızı gösteren bazı yöntemleri inceleyebiliriz. M.Ö IV. yüzyılda yaşamış olan Çinli devlet adamı Sun Tse "Savaş Sanatının Onüç Emri" adlı, tarihin belki de en eski savaş kitabında çok ilginç bir noktaya işaret eder ve 1. Emrin 7. Maddesi'nde şöyle yazar: "Savaş bir yanıltmadır. Rakibe kendini olduğundan zayıf göster. Yapabileceklerini, yapamıyormuş gibi davran. Ona bir avantaj ver, sonra üzerine gelince, şaşırt ve yakala. Eğer senden kuvvetliyse, ondan kaç. Eğer onu kızdırdıysan, daha kolay şaşırtabilirsin. Yumuşak ve zayıf biriymiş gibi davran, o zaman gururlanır ve kendini beğenmeye başlar ki, bunlar zayıflık alâmetleridir. Eğer taze kuvveti ve hızlılığı varsa, önce onu yor."

Devlet adamı ve başkomutan Sun Tse, bu bilgiler ve önerilerle sayısız savaşlar kazanmışsa, biz de aynı bilgilerden faydalanarak, başkalarını (rakiplerimizi) etkilemek ve onları istediğimiz doğrultuda yönlendirmek (yenmek) konularında başarılı olabiliriz. Çünkü o da tıpkı, günümüz toplumlarında sıkça karşılaştığımız "yanıltma ve şaşırmacanın yolları"nı kullanmıştı.

Şimdi size, rakibi etkilemekte kullanılan ve günlük hayatınızda rahatlıkla uygulayabileceğiniz iki seçenek sunmak istiyorum:

1. **Seçenek:** Alçak gönüllü görünme rolü

Eğer karşınızda gücü sizden fazla ya da size denk olan bir ra-

kip varsa, onun saldıracağınız özelliği, kendini beğenmişliği ve kendini güçlü hissedişi olsun. Ona, gücünüzün hepsini ilk anda göstermeyin ve bekleyin. Önce o size, ne denli güçlü olduğunu kanıtlamaya çalışsın. Ondan üstün olan yanlarınızı ortaya koymadığınız gibi, tam tersine onları inkâr edin.

"Size göre benim bir acemi olduğumu biliyorum" veya "sizin yetenekleriniz ve pozisyonunuz bende olsa, işim çok kolaylaşırdı" gibi şeyler söyleyince, rakibiniz kendini size karşı sonsuza dek üstün görmeye başlayacak ve ortaya şu sonuçlar çıkacaktır:

1. Sizi küçümseyecek, kendisini ise olduğundan büyük görecektir.

2. Rakibiniz, kibarlığından ve sizin ona yapmış olduğunuz iltifatlara olan şükran borcundan dolayı, aslında kendisinin de öyle pek yüceltilecek birisi olmadığını söyleyerek, size kendi zayıflıklarını anlatmaya başlayacaktır.

3. Yine kibarlığı nedeniyle size, hiç de öyle küçümsenecek bir insan olmadğınızı açıklamaya çalışacak ve sizin "bırakın canım, hiç bir şeyi doğru dürüst beceremiyorum zaten" demeniz üzerine, sizin sahip olduğunuz yetenek ve özellikleri sıralamak isteyecektir.

İşte bu üç nokta, daha sonraki manipulatif hareketleriniz için, size oldukça avantajlı bir çıkış pozisyonu sağlayacaktır. Böylesine avantajlı bir duruma geçebilmek için yapmanız gereken tek şey, kendi gururunuzu inkâr edip, rakibinize onunkini tatmin etme fırsatı vermektir.

2. Seçenek: Olduğundan büyük görünme rolü

Yine kendinize denk ya da sizden daha güçlü olan bir rakibe karşı uygulanacak bu yöntem de, ilki gibi sizi avantajlı bir konuma getirmek amacını taşıyor. Bunu gerçekleştirebilmek için, kendinize güveniyormuş aldatmacasını başarıyla sergilemeniz gerekmektedir. Hele kendinize güveniniz yoksa, bunu

daha iyi uygulamak zorunda olduğunuzu unutmayın.

Burada, rakibinizin otoriteye olan inancı ve itaatinden yararlanmayı bilmelisiniz. Otoriteye sahip olup, olmamanız önemli değildir. Çünkü asıl amacınız rakibi etkileyerek, yanıltabilmektir.

Aslında biz insanları, gerçek yetenek ve becerilerine göre değil de, kendilerini ne kadar otoriter gösterebildiklerine göre değerlendiririz.

Olduğundan büyük görünme rolü, size iki temel davranış biçimi sunar:

1. Rakibin kendine yakıştırdığı otoriteden, daha yüksek bir otoriteye sahipmişsiniz gibi davranın. Askerî alandan bir örnek verecek olursak; sivil giyimli birisi, kışlada onbaşıya bağırır ve onu azarlarsa, onbaşı, bu kimsenin rütbece kendinden daha yüksek birisi olduğuna inanacaktır. Ama eğer onun rütbesiz biri olduğunu öğrenirse, güvensizliği ve şaşkınlığı, yerini yeniden otoritenin temsilciliği rolüne bırakır. Bu nedenle, bağıran kişi manipulasyon sanatını devam ettirmek, yani rolünü oynamak ve onbaşıyı o güvensiz hali içinde bırakmak zorundadır.

2. Rakibinizle, onun hiç bilgisi olmayan bir konu üzerinde konuşun ve onun bilgili olduğu konulara pek girmeyin. Bu tekniği, rakibiniz sizin gibi bilgili ve büyük bir kimseye yardımcı olmaktan onurlanacak kadar size hayranlık duyuncaya kadar sürdürün.

Bu anlattıklarımın yalnızca teorik bazı düşüncelerin ürünü olmadıklarını göstermek için, size gerçek hayattan bir örnek sunmak istiyorum.

1958 yılında, daha sonraları Amerika Devlet Başkanı Richard Nixon'un baş danışmanı ve Amerika Dışişleri Bakanı olarak dünya çapında bir üne kavuşan Henry A. Kissinger, Harvard Üniversitesi'nde siyaset bilimi profesörü olarak görev yapmaktaydı. O yıllarda Kissinger, her yaz, üniversitede yaz seminerleri düzenlemekte ve değişik ülkelerden davet ettiği konuş-

macılarla bilgi alışverişinde bulunmaktaydı.

Ben bir gazetede yazar olarak çalışmaktaydım. Daha önceleri iki yıl boyunca rehberlik yapmış olduğum için, İngilizcem iyi düzeydeydi ve sık sık da İngilizce kitaplar okumaktaydım. Tesadüfen elime geçen "Nuclear Weapons and Foreign Policy" (Atom Silâhları ve Dış Siyaset) adlı kitabın ancak ilk 30 sayfasını okuyabilmiş, sıkıntıdan arkasını okumaya devam edememiştim.

Ama okuduğum kadarı bile, tepkimi çekmiş ve oturup, yazarın iddialarını çürüten bir makale hazırlamıştım. Daha sonra da bu makaleyi kitabın yazarına, yani Henry A. Kissinger'e yollamaya karar vermiştim.

Atom silâhları ve bunların bir dış politika aracı olarak kullanılmaları konusunda, normal bir gazete okurundan farklı bir bilgimin olmadığını itiraf etmek zorundayım. Ama Kissinger, benim yaklaşımımı ilgi çekici ve tutarlı bulmuştu ki, cevaben yazdığı mektupta, eleştirilerimin düşünülmeye değer olduğunu belirtmiş ve ekinde de 1959 yılı Harvard Seminerleri için bir davetiye yollamıştı.

Böylece yaklaşık üç ay boyunca, Eleanor Roosevelt, Arthur Schlesinger jun., Henry Kissinger, Kennedy'nin baş danışmanı profesör Latham ve diğer çok değerli insanlar arasında, bir kuruş bile harcamadan bulunmak ve onlarla fikir alışverişi yapmak şerefi ve mutluluğuna erişmiştim.

Bu başarıyı elde etmemin tek nedeni vardı. O da, yazdığım yazı ile konusunun büyük isimlerinden birisi olan Henry Kissinger'i etkilemem, tamamen konunun acemisi olarak hazırladığım makale ile onun dikkatini çekmem ve beni bir uzman sanmasını sağlamamdı.

Altıncı Manipulasyon Kuralı

Verdiğimiz her kararda ve giriştiğimiz her eylemde, korkunun mutlaka bir yeri ve etkisi vardır. Korku, aynı zamanda bütün eğitim süreçlerinin de en önemli öğesi rolündedir. Kısaca, insan hayatının hemen her döneminde karşımıza çıkan önemli bir özellik olarak dikkati çeker.

Şimdi sıralayacağımız üç korku tipi ise, davranışlarımızı en yüksek düzeyde etkileyen ve böylece de bütün manipulatif oyunların temel hareket noktasını oluşturan korkulardır:

1. Kazanılmış olan birşeyi kaybetme korkusu,

2. Bilinmeyen şeylere karşı duyulan korku,
3. Gerçeklere karşı duyulan korku.

Korku, insan davranışlarını etkileyen ve belirleyen en önemli faktörlerden birisi olduğu için, bunu bilenler, manipulasyon oyununda rakipleri üzerinde bir korku etkisi yaratmak ve böylelikle oyunu kendi lehlerine çevirmek isterler. Hatta giderek derinleştirilmek ve etkisi arttırılmak istenen korkuların, manipulatif bir biçimde ve aleyhimize olarak kullanılmasının önüne geçmenin tek çaresi, onları aklîleştirmek, yani kendimizce bilinir ve tanınır hale getirmektir.

Çoğu kişiler mahçup olmaktan korktukları için, kahraman olurlar

Altıncı manipulasyon kuralını incelemeye başlamadan önce, bazı noktaların altını çizmek istiyorum:

• "Herşey zaman içinde bir değişime uğrar. Alışkanlıklar, gelenekler, dil, ahlâk, hayat tasarımı vb. Herşey değişir, aynı kalan tek şey vardır, o da korkudur."

• "İnsanın cinsel içgüdüleri korkudan dolayı bastırılırsa, bunu iktidarsızlık veya soğukluğa bağlar. Korku iştahını keserse, mide rahatsızlığını ileri sürer. Korkuları onu uyutmazsa, suçu uykusuzluğa atar."

• "Cinsel açıdan namuslu olmak, beraberinde kahramanlığı da getiriyorsa, psikolojik açıdan bakıldığında, burada cesaret yerine, utanıp mahçup olmaktan duyulan bir korkudan söz etmek gerekir."

• "Eğer korkuyu biyolojik ya da sosyal araçlarla kontrol altına almayı başarabilseydik, uygarlığın yapısında önemli değişiklikler olur ve bireysel mutluluk oranımız da epeyce yükselirdi. Çünkü korku, çağımızın en belirleyici psikolojik olgusu olarak, her an ve her yerde egemenliğini sürdürmektedir."

Amerikalı psikolog Eugene E.Levitt "Korkunun Psikolojisi" adlı ve "bana hiç bir zaman gereksiz korkuları empoze etmeyen

anneme ithaf ediyorum" diye başladığı kitabında, daha sonra şunları yazar:

• "Korkunun, hayatta kalabilme mekanizması için gerekli bir unsur olma özelliği, insanların zekâlarının gelişmesiyle birlikte, fonksiyonunu yitirmeye başlamıştır. Canlıların biyolojik evrimlerinin en üst noktasında (insanda, beynin en gelişmiş düzeyde işlediği dönemde) korku, hayatta kalabilmek için zorunlu olmak özelliğini kaybeder, ama bu kez de onların varoluşlarının en önemli sorunlarından biri haline gelir."

• "Artık insan korkuya, kendini koruma açısından bir ihtiyaç duymamaktadır. Ama yine de, onun üzerimizdeki gücü ve davranışlarımızı motive etme (belirleme) özelliği, beyni olmayan organizmaları yönetme gücünden hiç de az değildir. Toplum bunun farkına vardığı için, en başta gençler olmak üzere, hepimizin eğitiminde korkuyu kullanmayı bir alışkanlık haline getirmiştir."

• "Ama en kötüsü, amacımızdan sapmadan ve bir kötülüğe alet olmadan, korkuyu nasıl kullanacağımızı bilmememizdir. Çünkü korku, önceleri bize hizmet eder gibi görünmesine rağmen, bir süre sonra yönünü tersine çeviren ve onu yaratan kimseyi mahvetmeye yönelen hilekâr bir şeytan gibidir."

Gelecek sayfalarda, korkuyu "faydasının, gelişen zekâ düzeyi ile birlikte azalması" ve "geri dönerek, onu yaratan kişiyi mahvetmeye yönelmesi" gibi özellikleri ile ele alacağız. Ama bunu, az önceki satırları yazan uzmanlara oranla, daha basit ve daha anlaşılabilir bir biçimde yapacağız. Biz, korkunun felsefesini yapmak yerine, daha çok onun pratikteki uygulamalarını ve görünümlerini ele alacak ve onu, manipulatif oyun içindeki fonksiyonları açısından değerlendireceğiz.

Bizi manipulasyonun etkilerine duyarlı ve yatkın kılan korkunun, en çok rastlanılan üç türü

Birkaç yıl önce kendi tecrübelerimle tanıdığım ve diğer insanlarda gözlemlediğim korkuların bir listesini yapmayı düşündü-

gümde, bir daktilo sayfasının bu iş için yeterli olacağını sanmıştım. Ama yazmayı bitirdiğimde, tam 11 sayfa tutan 345 adet korku türünün kağıda dökülmüş olduğunu gördüm. Ayrıca şunu da anladım ki, yaşadığım süre boyunca, bu listeyi tamamlamak mümkün olmayacaktı. Çünkü insan, yaşadığı her gün, yeni şeylerle karşılaşıyor ve yeni korkular ile tanışıyor.

Bu işe, yani korkuların bir listesini çıkarmaya ne için başlamış olduğumu şimdi hatırlayamıyorum. Ama aklımda kalan tek şey, böyle bir girişimin, gerek kendimin ve gerekse de diğer insanların davranışlarını daha iyi anlamama ve daha derinden kavramama yol açtığıdır. En basit günlük alışkanlıklarımızın ve küçücük kararlarımızın bile korku ile olan ilişki ve bağlantıları, beni bugün bile şaşırtmaya devam etmektedir.

Size burada, yazdığım bütün listeyi aktarmaya niyetim yok. Zaten aralarındaki ilişkileri bilmediğiniz için, çoğu size anlamsız gelirdi. Ama yine de, belki kendinizi tanımanızda size faydası dokunabilecek olan bazı korkuları, burada belirtmek istiyorum:

- Ağız kokusu korkusu. Bu korku nedeniyle, her sabah dikkatlice dişlerimi fırçalıyorum. Halbuki daha mantıklısı, yemek artıklarının kokuşmasını önlemek için, bu diş temizliğini gece yapmaktır.
- Başka birine haksızlık yapmak korkusu. Halbuki adalet kavramı, genel bir kritere bağlı olmayan, belirsiz bir tanımlamadır ve haksızlık, yapana ve yapılış biçimine göre, bam- başka biçimler alabilir.
- Dışarıda oynayan çocuğumu, bir arabanın ezeceği korkusu. Bu korkudan kurtulmanın tek yolu, çocuğu eve hapsetmektir. Ama böyle bir tavır da, tıpkı onun sürekli olarak bir kazaya uğrayabileceği endişesi gibi, yanlış ve akıldışı olur.

Eklemeliyim ki, bu "korkuların listesi" ile yıllar boyu uğraşmam, benim bazı korkuları yenmemi ve onları nötralize ederek (etkisiz hale getirerek) aşmamı sağladı. Genelde, bir korkuyu yazdıktan sonra, onun üzerinde biraz düşünmem, bunun ne den-

li gülünç ve basit olduğunu farketmeme yetiyordu. Beni asıl şaşırtan, yıllar boyu onları ele almadan, inceleyip, analiz etmeden, bu korkulara boyun eğmem ve onların bende yarattıkları acı ve eziyete katlanmış olmamdı. Yazmak yolu ile onlarla yüzyüze geliyor, hesaplaşıyor ve gerekli önlemleri de alabiliyordum. İşte böyle davranmakla, onların bazılarını yenmek ve aşmak imkânına kavuşmuştum.

Şimdi ise, bizi rakiplerimizin manipulasyonlarına bağımlı olmaya iten en önemli üç korku türünü, sırayla inceleyelim:

1. Kazanılmış olan birşeyi kaybetme korkusu

Uyuşturucu madde satanlar, kurbanlarını uyuşturucuya nasıl alıştırırlar, bilir misiniz? Tıpkı ev kadınlarının kocalarına, komutanların askerlere, parti liderlerinin delegelerine, doktorların hastalarına, sendikaların üyelerine, kilisenin dindarlara, sanayinin tüketicilere ve işverenlerin işçilerine yaptıkları gibi davranırlar.

Tabii bu yöntemi kullananların tümünün başarıya ulaşmaları söz konusu olmaz. Ama adı geçenler, gizli ya da aşikâr, bilinçli ya da bilinçsiz bu yolda çaba gösterirler. Bu yöntemin amacı, bir bağımlılık ortamı oluşturarak, rakibi avucun içine almaktır.

Yöntemin ilk aşaması; bir kimseye artık ondan ayrılmak isteyemeyeceği birşeyler sunmaktır. İkinci aşama, o kimseyi kendisine verilen şeye karşı tutkulu ve bağımlı hale getirmek, yani o şeye alıştırmaktır. Öylesine ki artık o kimse, eline geçirdiği şeyi geri vermemek ya da onu bir kez daha ele geçirebilmek için, herşeyini feda edecek duruma gelmelidir.

Bir kimse, böylesine bir bağımlılık içine girdiğinde, sıra, şu tek cümle ile özetlenebilecek olan üçüncü aşamaya gelir: "Eğer senden istediklerimi yerine getirmezsen, ne yazık ki, sana verdiğim ve senin de çok sevdiğin o şeyi geri almak zorunda kalırım."

Bu yöntemin en önemli noktası, rakibi, elde etmiş ve alışmış olduğu şeyden mahrum bırakma tehdidi ile sürekli bir korku ve

baskı altında tutmak, böylece onu her an için, manipulatif yönlendirmelere hedef olabilecek kıvamda bulundurmayı bilmektedir. Anlattığımız bu prensip, hayatta her an karşımıza çıkar. Ama onunla çoğu kez zarifleşmiş, incelmiş, güzellik ve dostluk kılıfları ile örtülmüş bir biçimde karşılaştığımız için, bazen onu tanıyamadığımız da olur. Aslında hepimiz, bu yöntemi bilgimiz ve elimizdeki imkanlar nisbetinde kullanır ve kendimize yararlar elde etmeye çalışırız.

• Gazetelerde sık sık okuyoruz. Yaşlı milyonerler, paraları ve şöhretleri ile genç yıldız adaylarını etkiler ve erkekliklerinin ölmediğini çevreye ispat etmek için de, bu iri göğüslü, güzel kızlarla boy gösterirler. Yıldız adayı dediğimiz, gözü yüksekteki bu genç kızlar ise, böyle görkemli bir hayata alıştıkları ve elde etmiş oldukları şeyleri yitirmek istemedikleri için, bir süre sonra artık kendilerini kontrol edemez bir hale gelir ve oradan oraya sürüklenip dururlar.

• Bundan daha az sansasyonel olarak, aynı olaya birçok resmî ve özel dairelerde rastlamak da mümkündür. "İşim belki çok sevilecek gibi değil, ama güvencesi var. Bunca yıllık hizmetten sonra, aylığım ve yıllık iznim belli. Tatil paramı alıyorum, sigortam ödeniyor, emekli olduktan sonra da emekli maaşım olacak. Niye bırakayım ki böyle bir işi" diye düşünen birçok insanla, sanırım hepiniz tanışmışsınızdır. Elde etmiş oldukları birşeyi kaybetme korkusu ile milyonlarca insan, mutlu olamadıkları işlerde çalışmaktadırlar. Korku duygusu onları, hiç de yolunda gitmeyen bir hayatı kabul edip, dişlerini sıkmaya ve mutsuz durumlarını sürdürmeye zorlamaktadır.

"Kabahat kimde?" diye sorabilirsiniz. Ama burada bir suçlu aramak gereksiz. Çünkü aslında herkes kendi yararını öne alabilmek için, başkalarını korkutmaya, sindirmeye ve kendine bağlamaya çalışıyor. Yani insanların çoğu, aynı biçimde ve aynı eğilimler içinde davranıyor. Bu nedenle, kimsenin kimseye kızmaya hakkı yok.

Sistem, karşılıklı olarak almak ve vermek esasına göre çalışıyor. Doktor, sizin şikayetlerinizi dindirmek ve ağrılarınızı geçirmek için uğraşıyor, çünkü bunu başarırsa, siz ona tekrar gidersiniz. Size, en iyi tedaviyi kendisinin uygulayacağı ve sizi bir tek kendisinin iyi edeceği imajını veriyor. Böylelikle doktor, hastalar aracılığı ile refah düzeyini arttırmak, daha sonra ise, bu düzeyden geri düşmemek ve standardını devam ettirmek imkânına kavuşmuş oluyor. Aslında bu oyundan herkes, az ya da çok kazançlı çıkabiliyor. Ama kim, diğerleri üzerinde, elde ettiklerini kaybetmeleri korkusunu başarıyla uygulayıp, onların bu zaaflarını kendi yararı doğrultusunda kullanabilirse, ötekilerden (maddi ya da manevi) daha çok kazanç elde edebilir.

2. Bilinmeyen şeylere karşı duyulan korku

Şimdi sizlere, psikosomatik ve tropikal hastalıklar alanında bir uzman olan, İngiliz doktor A.T.W Simeons'un "İnsan Beyninin Gelişimi" adlı kitabında yer verdiği bir gözlemini aktarmak istiyorum:

"Kolera vakalarıyla ilgilenenler, bir salgın sırasında, bu hastalıktan en çok etkilenenlerin, küçük çocuklar ve yaşlılar yerine, sağlıklı genç kişiler olduklarını bilirler.

Kolera, "vibrio" adı verilen bir mikroorganizmanın, yutulması ve vücuda girmesi sonucunda oluşur. Ancak asitlere karşı çok zayıf olan bu "vibrio" mikrobu, normal bir insanın midesinde bulunan asitler tarafından rahatlıkla yok edilebilir.

Peki o halde "vibrio" nasıl oluyor da, midenin o asitli ortamından kurtulup, ince bağırsaklara dek ulaşabiliyor ve böylece öldürücü fonksiyonunu icra etmeye başlıyor?"

Dr. Simeons, midedeki asit akışının tamamen durmadan, böyle bir şeyin mümkün olmayacağını söyleyerek, "ancak midenin asit düzeyi sıfır olursa, "vibrio" oradan geçerek, ince bağırsaklara ulaşabilir" diye ekliyor ve şöyle belirtiyor: "Midedeki asit akışını ve asitli ortamı engelleyen ve oranını düşüren tek şey, korku-

dur."

Buradan çıkan sonuç şudur: Ölmekten en çok korkan kesim olan genç insanlar üzerinde kolera, böyle bir şeyi düşünemeyecek kadar küçük olanlar ile hayattan bekledikleri birşey kalmayan yaşlılara oranla, çok daha etkili ve öldürücü olabilmektedir. Yani korku, midenin normal görevini işlemez kılarak, adeta kurbanın kendi kendisini cellâtın eline teslim etmesine yol açmaktadır. Dr. Simeons'un bu yaklaşımı, onun uzun yıllar yapmış olduğu araştırmaların bir sonucudur ve kendisi psikosomatik mekanizmaların, kolera vakaları üzerinde ne denli etkili olduğunu çeşitli deneylerinde gözlemlemiştir. Bütün bu anlatılanları özetleyecek olursak: "Korku duygusu, vücudun doğal korunma mekanizmasını bozmakta, engellenmekte ve kullanılmaz kılmaktadır" sonucuna varabiliriz.

Anlaşılmaktadır ki, korkunun doğması aslında bilgisizliğe ve kişinin kendi kafasında yarattığı fantazilere bağlıdır. Korkuyu oluşturan ve onun bedensel fonksiyonlar üzerinde yıpratıcı bir etki yaratmasına yol açan nedenlerin başında, insanların düşüncelerinde kurdukları hayaller gelmektedir. Kişi, olabilecek bir olayın endişesi ile sanki o olayı olmuş gibi tasarlamakta, içinde yaşıyormuşcasına endişelenmekte ve bu da, beden üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır. Nitekim, insan tasarlama gücünü serbest bıraktığı ölçüde, korkularının arttığını ve bunların da kendisi üzerinde ne denli yıkıcı etkiler oluşturduklarını gözlemleyebilir Kısaca; korku, bizle hiç de ilgisi olmayan bir nedenden, hatta "yokluktan" bile doğabilir.

Bir kimsenin bize: "Biliyor musun? X, ölmüş. Adam daha 43 yaşındaydı. Arkasında bir sürü de borç bırakmış. Zavallı karısı, üç çocukla, şimdi bu yükü nasıl kaldıracak?" dediğini varsayalım. Bizi de hemen bir düşüncenin alacağı ve "ya ben de aniden ölüverirsem, çocuklarım ne olacak?" diye kara kara düşünmeye başlayacağımız kesin gibidir. İşte bu anda bize, iyi bir hayat sigortası yapmamızı öneren bir kimse olsa, hemen onun öğüdünü tu-

tup, sigortayı yaptıracağımızı da bekleyebiliriz. Nitekim belki bize, az önceki öyküyü anlatan ve sigorta önerisini yapan kimse "tesadüfen" bir sigortacı olabilir. Dünyanın hemen her yerinde rastlanılan dev sigorta binaları, hep, insanların geleceği bilememeleri ve gelecekten korkmaları sayesinde yapılmıştır. "Aman, Allah korusun, inşallah benim başıma gelmez" dedikten sonra, parmağımızı kıvırıp, üç kere tahtaya vurur ve ekleriz "ama, bilinmez. Ben yine de geleceğimi güvenceye alayım." Böylece, geleceği bilememe eksikliğimizi, en azından ailemizi parasal yönden sıkıntıda bırakmamak tesellisi ile dengelemeye çalışırız.

Kadınlar daha genç yaşlarından itibaren yüzlerini kremlemeye başlarlar ki, gelecekte kırışıklar oluşmasın. Çünkü yüzdeki kırışıklar, yaşlılıkla aynı anlama gelmektedir. Ve kadınlar, sebebi bilinmeyen bir eğilim olarak yaşlanmaktan korkarlar. Çoğu kez içinde bulundukları yaşta bile görünmeyi istemezler. Çünkü tamamen kendi kafalarında kurdukları inanışa göre, herhangi birisine yaşlı görünmek onların aleyhine olacaktır. Halbuki böyle bir olayın, yani yaşlı görünmenin bu türlü olumsuz bir etki yaratıp, yaratmayacağını önceden bilmek, mümkün değildir.

Bilinmeyen şeylere ve dolayısı ile de geleceğe karşı duyulan korku, bizi aslında anlamsız ve saçma olan bir sürü şeyleri yapmaya sürükler. Kendi içimizden yarattığımız inançlar, bazen de olayları öylesine etkiler ki hiç beklenmedik bir anda, o korktuğumuz şey, başımıza geliverir.

Bu konu ile ilgili olarak, kendisinden sekiz yaş daha küçük birisi ile evlenmiş olan bir kadının öyküsünü inceleyelim. Başlangıçta eşi ile gayet mutlu bir evlilik süren bu kadın, günün birinde, kocasının kendisini daha genç bir kadın uğruna terkedebileceği korkusuna kapılır.

Ortada böyle bir endişeye düşecek hiç bir neden olmamasına rağmen, kadın bu korkusundan kendisini sıyırmayı başaramaz. Kocasına olan güvenini yitirir ve onun her hareketini takibe alır. Arkadaşları ile bir toplantıya gidecek olsa, en beklenmedik an-

larda karşısına çıkmaya başlar. Böylelikle olay, dost çevrelerinde de yayılır ve kocasının arkadaşları işi, onu "kılıbıklıkla" suçlayıp, alay etmeye kadar vardırırlar. Bunun üzerine aralarında tartışmalar ve kavgalar çıkar, ardından da kaçınılamayan son gelir, çatar: Ayrılık. Nasıl bu hale gelinmiştir? Ayrıntıları yeniden bir gözden geçirelim isterseniz:

1. Birdenbire bir korku doğmuştur. Nedensiz ve beklenmedik bir anda. Herşey belirsizdir, ama korku oradadır.

2. Kadın, giderek kendisini bu korku ile özdeşleştirmiş ve belirsizlik, onun kafasında oluşan bazı klişe fikirlere dönüşmeye başlamıştır.

3. Kendisini bu sabit ve klişeleşmiş olan fikirlerine kaptırdığı oranda, düşüncelerini doğrulayan bazı ipuçları da bulur olmuştur. Gerçekte mevcut olmayan bu gibi ipuçları, bulmayı ve onları yanlış biçimde yorumlamayı tercih edenler için, adeta büyük birer kanıt olarak değerlendirilir.

4. Duygusal alanda giderek yayılan bu korku, bir takım hayaller ve sabit fikirler ile güçlenince, kadın artık mantıklı biçimde düşünebilme şansını kaybetmiştir. Öylesine ki, artık karşıt deliller bile, aldatılmanın kanıtları olarak görülmeye başlanmıştır.

5. Sonuçta korkulan şey, yani boşanma, artık bir gerçek olmuş ve kadının karşısına dikilmiştir. Böylece kadın, adeta kendi korku hayalini gerçek kılmıştır. Bu türlü bir durumun gelişebilmesi, korkunun anlatılan biçimde kontrolsüz olarak yayılmasına bağlıdır. Ama bu arada "ateş olmayan yerden, duman çıkmaz" örneği, ilk korku etkeninin doğuşu için, bazı belirli şartların gerekli olduğunu da unutmamalıdır. Ancak yine de, ilk ortaya çıkış olarak haklı bir nedene dayansa bile, korkuyu yönlendirmek bizim elimizdedir. Bu noktada, korkuyu duyan kişiye, o korkusunu aşabilecek bir çözüm önerilebilirse, onun bundan kurtulması sağlanabilir. Çünkü korkunun temeli, bilememek ve kişinin kendi beyninde kurduğu hayallerdir. Eğer ona bir umut ve korkudan kurtulma imkânı tanınırsa, korku engelini aşması mümkün olur.

3. Gerçeklere karşı duyulan korku

"Yaşantımız, kişisel isteklerle, onların gerçekleşmesine engel olan dış gerçeklik arasındaki sürekli bir çatışmadan ibarettir" dersek, inanın çok fazla bir abartma yapmış olmayız. Mutluluk ve hayattan zevk alma oranımız da, bu çatışma ve mücadeleye nasıl bir gözle bakıp, hangi açıdan yaklaştığımıza göre değişir.

- Ya gerçeğe karşı kendi varlığımızı koyar ve bundan en iyi sonucu almaya çalışırız,
- Ya da onunla baş edememekten korkarak, gerçeklerden kaçmayı tercih ederiz.

Gerçeği, kendi arzularımıza yakın bir hale getirebilmek ya da hayal ettiklerimizi biraz da olsa gerçekleştirebilmek, kendimize olan güvenimizi arttırır. Gerçekten her kaçış ise, içimizdeki korkunun biraz daha büyümesine yol açar ve bir sonraki karşılaşmada başarı kazanma şansımızı daha da azaltır.

Herhangi bir fikir ya da eğilime olan yatkınlığımız, dış gerçekliğe karşı nasıl bir tavır aldığımıza bağlıdır. Eğer parkta, yarısı boş bir şarap şişesinin önünde oturup da sohbet eden iki sarhoşun öyküsünü daha önce duymamışsanız, şimdi size bunu anlatmak istiyorum:

İki sarhoş, bir bankın üzerinde oturmaktadırlar, aralarında da bir şişe içinde şarap durmaktadır. Sarhoşlardan birisi, üzgün bir biçimde şişeye bakarak: "Yahu, daha şuraya oturalı ne kadar oldu? Şuna bak, şişenin yarısı boşaldı" deyince, gökyüzündeki yıldızları, mutlu bir ifade ile seyreden diğeri: "Neyin var senin? Bir süredir burada oturmuş içiyoruz ve hâlâ şişenin yarısında şarap dolu, ne kadar güzel" diye cevaplar onu.

Şaraptan karşılıklı olarak, birer "fırt" almaya devam ederlerken, kötümser olanı, şarap bitiyor endişesi ile adeta ağlamaklı olur. Böylece içmekten elde etmeyi umduğu tüm zevki ve keyfi de berbat etmiştir. Bu olay sonucunda, adamın moral durumunun pek de iyi olması beklenemez. Çünkü, kaçınılamaz olan bir gerçeklik durumu ile yüzyüze kalmak, ona ağır gelmiştir. Değiş-

tiremeyeceği bir durumla baş etmek ya da işi oluruna bırakmak yerine, kaçmayı tercih edince, ruhsal olarak kötü bir durumla karşı karşıya kalması da, bir zorunluluk hâlini almıştır.

Hayatın çeşitli gerçekleri ile karşılaştığımızda, içimizde çoğu kez, onlarla başedemeyeceğimiz korkusunu duyarız. Bu nedenle de, böyle bir karşılaşmadan mümkün olduğunca geri durmaya ve böylece de korkudan uzak kalmaya çalışırız.

Aslında korkudan kurtulmanın iki yolu vardır: Ya korkuyu yaratan gerçeklikten kaçarız ya da onunla mücadele ederek, o durumunun üstesinden gelmeye gayret ederiz. Şimdi gelin bu iki seçeneği, biraz daha yakından inceleyelim:

• Kaçmak: Böyle davrandığımızda, korkuyu yaratan gerçeklik öğesinden tam anlamıyla kurtulmuş olduğumuzu söyleyemeyiz. Yapılan yalnızca bir zaman uzatması ve süre kazanılmasıdır. Korkuyu bastırmak, aynı zamanda kendi isteğimizden de vazgeçmek anlamına gelir. Onlardan kaçmak ve onları dikkate almamak demek, bizi korkutan şeylerle bağlantılı olan arzularımızı da bilinçaltının derinliklerine doğru itelememiz demektir. Ama onlar orada yok olmazlar, yaşamaya devam ederler. Kısa bir süre için onları unutmuş olmak bizi rahatlatır, ancak bir süre sonra arzular ve elde etmek istediklerimiz, kendilerini yeniden göstermeye başlayacaklardır. Ona bağlı olan korku öğesi de, ilk seferdekinden daha büyük olarak, yeniden karşımıza dikilecektir. Çünkü bu sorunla ilk keresinde başa çıkmaktan çekindiğimiz için, ikinci karşılaşmada kendimize olan güvenimiz daha da azalmış olacaktır.

• Mücadele etmek: Mücadeleye, kendi kendinize vereceğiniz "ben bu işin üstesinden gelmek istiyorum, bu uğurda dış gerçeklikle mücadele etmeye hazırım" kararı ile başlayabilirsiniz. Ya da dış gerçeklikten önce, kendi içinizden yükselen korku ile mücadele etmeyi öne alabilirsiniz.

Mücadele süresince, aklımıza "acaba başarabilecek miyim?" sorusu hep takılacak ve içimizde kaybetme korkusu da buluna-

caktır. Ama her seferinde, bu korkulara değişik cevaplarla yaklaşıp, "bu da ne ki, tabii başaracağım" inancını hiç kaybetmemek gerekir. İşte bu, mücadele ile dış gerçeklik arasındaki alan, insanların en çok çekindikleri durum ya da bölgedir. Buraya bir kez girildi mi, yani mücadeleye başlandı mı, sonuna dek gitmek zorunda kalınabilir. Bu yüzden bir çok insan, gerçekle başedip, edemeyeceğini düşünmeden, daha işin başında rahatı ve kaçmayı tercih eder.

Yine çoğu kimse, mücadeleden kaçabilmek için akla ve hayale gelemeyecek bir sürü bahaneler bulurlar, ama bu değişik buluşlarından, korkularını yenme alanında hiç yararlanmazlar. Bu arada, insanların korkak davranıp, mücadeleden kaçınmaları, böylesi durumları kendi avantajları için kullananlar tarafından desteklenir, hatta onların daha kolay kaçabilmeleri için fırsatlar verilir.

Bu manipulatif davranışları daha net bir biçimde ortaya koyabilmek için, günlük hayatımızdan bazı örnekler verelim. Bu örneklerin kimileri, belki size çok tanıdık gelebilir, bunu şimdiden belirteyim ki, sonra şaşırmayasınız.

1. Gerçeklik ile yüzleşmemek için, bizim kendi kendimizi manipule etmemizi gösteren örnekler:

• Kocaları ile sorunları olan ev kadınlarından bazıları, dertlerini onlarla konuşmak yerine, annelerine açmayı tercih ederler. Çünkü orada her zaman anlayış ve destek bulacaklarını bilirler. Kocaları ile olan sorunlarını çözemeyecekleri korkusunu da bu yolla (kısa bir süre için) üzerlerinden atarlar. Ama aynı olaylar, bir süre sonra tekrarlayacaktır ve onların baskısından kurtulabilmek daha da zorlaşacaktır. Oysa korkularının üzerine gitmek ve oturup kocaları ile konuşmak zorundadırlar.

• Kendisine genç bir metres edinen erkek, onda, evdeki karısında artık bulamadığı bazı ihtiyaçlarının tatminini aradığını sanır. Oysa, onu bu olaya iten, evdeki gerçeklikle başedemeyeceği korkusudur. Nitekim çoğunlukla, bir süre sonra dostunun yanın-

dayken de aynı sorunlar baş gösterir ve erkek yine bildiği davranışı yapar, yani sorunu çözmekten ya da diğer bir deyişle, gerçeklikten kaçar. İnsan bir kere korkusuna yenik düştü mü, ikinci denemesinde ilkinden daha da çekingen olacaktır. Bu nedenle erkeğin, sürekli olarak, onda korku yaratan durumlardan kaçmasını anlayışla karşılamak gerekir. Yapabileceği en iyi şey, yine karısına geri dönüp, sorunlarını doğduğu yerde çözmeye çalışmasıdır.

• Zor bir sorunu çözmekten kaçmanın en çok tercih edilen yöntemlerinden birisi de, gözleri daha kolay halledilebilecek bir yöne çevirmektir. Bu tutuma, hem en üst devlet kademelerinde, hem de günlük hayatın içinde sık sık rastlamak mümkündür.

Nitekim bazı hükümetler, başa çıkılması zor iç sorunlarla karşılaştıklarında, halkın dikkatini başka bir yöne çekmek için, hemen bir dış sorun yaratır ve bu olayı abartırlar. Bu durumda suçlu olan da, mutlaka karşı ülkedir. Böylelikle halkın kızgınlığı ve düşünceleri gerçek sorundan, sunî olarak yaratılana doğru kaymış olur.

Her sabah gazeteyi açtığınızda, bu yöntemin değişik uygulamaları ile karşılaşabilirsiniz. Eğer siz de kendi başarısızlıklarınızın suçunu, başkalarına atabiliyorsanız, iyi bir politikacı olmaya adaysınız demektir.

2. Başkalarının bizi manipule ederek, korkularımızı (kısa bir süre için) unutmamızı sağlamaları veya bu yönde fırsatlar sunmalarını gösteren örnekler:

• Tanınmış diktatörlerin en çok bilinen prensipleri olan: "Böl ve yönet" taktiği, insanlardaki korku öğesinin en başarılı olarak kullanıldığı alanlardan birisidir. Eğer bir yönetici, A isimli elemanı, B'den daha çok tercih ediyorsa, korkuya düşen B, kendi kendisine: "Acaba bana karşı bir tutumu mu var?" diye soracaktır. Ya da yöneticinin artık kendisinden memnun olmadığı endişesi ile yeniden onun gözüne girebilmek için gayret gösterecektir. Bu türlü bir çaba, işverenin açısından fayda sağlayacağından,

o da daha sonra B'yi tercih edip, A'yı aynı endişelere sürüklemeyi düşünebilecektir. İşveren böyle davranarak, A ile B'yi, önce korkuya düşürmekte, sonra da onların bu korkusunu dindirecek bir çözüm sunarak, elemanlarını yatıştırmaktadır. Böylesi bir sürecin, işverenin yararına olacağı tabiidir.

• Dünyanın en kazançlı alanlarından birisi olan "eğlence sektörü", gergin insanların rahatlamalarını ya da onların saldırganlıklarını başka alanlara dökerek, zararsızca tatmin olmalarını sağladığı için, vazgeçilmez bir sektör olarak, toplumda yerini almıştır. Ama eğlendirme dediğimiz olay da, aslında gerçeklerden kaçmanın zarifleştirilmiş bir yoludur.

• "Sansasyon merakı" dediğimiz konu da, başkalarının kötü kaderine bakarak, kendimizi avutmamıza ve korkularımızdan sıyrılmamıza yardım eder. Basında ya da televizyonda, herhangi bir kimsenin başına gelenler, bütün ayrıntıları ile gözler önüne serilir. Ve bizler de, o çok kötü duruma düşmüş olan insanları görünce: "Canım, bak hayatta neler oluyor! Benim sorunlarım, bunların yanında bir hiç" der ve avunuruz. Böylece başkalarının başarısızlıkları, bizim korku ve endişelerimizi hafifletmiş olur.

Günlük hayatın sert ve acımasız gerçekliği ve isteklerimize ulaşamayacağımız endişesi, biz insanları, sürekli bir kaçış içinde yaşamaya yöneltir. Bizim bu korkularımızı hafifleteceği vaadiyle bize uzanan her eli de, ilgi ile tutmaya çalışırız. Tabii ki, her yardımın bir karşılığı vardır. Bu, maddî bir karşılık olabileceği gibi, bize el uzatanın, bu yolla kendi korkusunu bastırabildiği durumlarda, mane-vî bir karşılık olarak da belirebilir.

Korkuları yenmenizi ve onları, başkalarının yararı doğrultusunda kullandırtmamanızı sağlayacak olan üç önemli adım

Bazı dönemlerde, kimi haberlerin (örneğin uçak kazalarının) yoğunluğunun arttığını görürsünüz. Gazetelerde, düşen uçakların parçalarının, sağa sola savrulmuş cesetlerin ve eşyaların resimleri

çıkar. Televizyon da ondan geri kalmaz. Kömürleşmiş cesetlerin taşınmasına kadar, olayı yakından ve canlı olarak izleriz. Böyle dönemlerde, karım beni havaalanına getirdiğinde, endişe ile "tren ile gitsen daha iyi olmaz mıydı?" diye sormayı alışkanlık haline getirmiştir. Bazen benim de bu olumsuz havaya kendimi kaptırdığım olur ve uçak yerinden kalkana kadar koltuğumda, bana bir şeyler olabileceği korkusu içimi kaplar. Gözümün önüne, televizyondaki görüntüler gelir ve uçak havada yanacak olursa, kendimi nasıl kurtarabileceğimi düşünür dururum.

Şimdi, böyle bir durumda, içimizdeki korkuyu, üç adımda nasıl yenebileceğimizi inceleyelim.

1. Kendimize önce şu soruyu sormalıyız: "Neden korkuyorum ve bu korkuya niçin kapılıyorum?"

2. Bu neden ve niçini ortaya koyduktan sonra, sormaya devam etmeliyiz: "Başıma gelebilecek en kötü şey nedir, yani ben en çok neden korkuyorum?"

3. Son olarak sıra, kaybetme tehlikesini göz önünde tutarak, rizikoya girmek ya da girmemek arasındaki tercihe gelir. Eğer tercihimiz "evet"se, başımıza gelebilecek olan en kötü sonucu engelleyebilmek için, elimizden gelen herşeyi yapmaya başlamalıyız.

Uçağın koltuğunda oturup, kendime bu soruları sorduğumda, verdiğim cevaplar, beni şu sonuca getirmiştir: Başıma bir kaza gelebilme tehlikesi her zaman için vardır. Ama uçak yolculuğunda, bu tehlike en alt düzeydedir. Otomobille bir kazaya uğrama ya da yolda yürürken, başıma bir taş düşmesi ihtimalleri de mevcuttur. Belki de bir kalp krizi, benim aniden ölümüme yol açacaktır. Bütün bu durumlarda yapabileceğim tek şey, elimdeki tüm imkânları kullanarak, bu tehlikelerin oluşmasını önlemeye çalışmaktır. Eğer bütün bu gayretlere rağmen, yine de korkulan olay gerçekleşirse, buna razı gelip, katlanmaktan başka yapacak bir şey kalmaz. Korku ile bu türlü bir mücadeleye girişirken, dayanak olarak aldığımız iki temel nokta vardır:

1. Belirsiz ve olumsuz bir duygunun (yani, korkunun) düşünce

ve duygularımıza hâkim olmasının önüne geçmek gerekir. Bunun için kendimize sorduğumuz ve cevapladığımız yukarıdaki üç soru ile onun bizi etki altına almasını engellemiş oluruz.

2. İçinde bulunduğumuz durumda nasıl davranmamız gerektiğine, önceden kesin bir karar vermiş olmamız gerekmektedir. Onun dışında kalan ve bizim de etki alanımızın ötesinde bulunan oluşumları, kabullenmekten başka bir çaremiz yoktur. Bu davranış, olumsuzluğun gerçekleşmesi ihtimalini sıfıra indiremediği için, her zaman rizikoludur. Ama biz de bu riski göze almaya kararlı olduğumuz için, eyleme girişiriz.

Yaşanan olaylar öyle göstermektedir ki, olayın içindeyken, karşılaştığımız sorunları aşmak, hiç de öyle önceden tasarlayıp da, korktuğumuz kadar zor olmamaktadır. Aslında en iyisi, korku ile kendilerinden kaçtığımız olayların bizi daha fazla huzursuz etmemeleri için, daha baştan, onlarla mücadele etmeye istekli ve hazır olmaktır.

Açıkladığımız üç aşamalı bu yöntemin soru ve cevaplarını bir kağıda yazmanız ve sizi tedirgin eden bir olayla karşılaştığınızda da ona bir göz atmanız iyi olur. Eğer eskiden beri ertelemiş olduğunuz bir sorununuz varsa, şu anda, korkusuzca onun üzerine yürümeye başlayın.

Rakiplerinizin korkularını, kendi yararınız doğrultusunda nasıl kullanacağınızı biliyor musunuz?

Az önce anlatmış olduğumuz, üç aşamalı korkuyu yenme yöntemi, başkalarının sizin endişelerinizi kendi yararları doğrultusunda kullanmalarını da önler. Ama bu türlü etkilerden kurtulabilmenin en önemli şartı, bu yöntemi her gün uygulamak ve onu adeta bir alışkanlık haline getirmektir. Aslında içsel bir hesaplaşma niteliğini taşıyan yöntemimiz, korkularınızla başa çıkmayı ve onların altında ezilmekten sıyrılmayı sağladığı için, sizin dışa karşı daha güçlü olmanıza yol açar. Belki de tek başına bu sonuç bile, size ye-

terli gelecek ve kendi sorununuzu aştıktan sonra, başkalarının korkularını kendi yararınız doğrultusunda kullanmak, aklınıza bile gelmeyecektir. Bu, sizin seçiminizdir. Ancak unutulmaması gereken bir nokta, başkalarının bizi etkileyip, baskı altında tutmaya çalışmalarına karşılık, bizim de kendi gücümüzü onlara karşı kullanma imkânına sahip olduğumuz gerçeğidir.

Korkunun yarar sağlayıcı bir biçimde kullanılması yöntemi, tıpkı korkuyu yenme yöntemi gibi üç adımdan oluşur:

1. Adım: Rakibi inceleyip, tanımaya çalışmak ve onun en zayıf ya da en kolay yaralanabilecek yönünü tesbit etmek.

2. Adım: Ona, inanabileceği bir tehlikenin varlığını göstermek ya da başına gelmesi muhtemel ve çözümünü de bilemediği bir tehlikenin tehdidini hissettirmek. Bu, gerçek bir tehlike olabileceği gibi, sizin kendi yakıştırmanız da olabilir. Önemli olan, rakibi buna inandırmanızdır.

3. Adım: Rakibinize, gerçek ya da sizin yaratmış olduğunuz bu tehlikeye karşı bir çözüm önerin. Bu yolla onun korkusunu hafifletirken, onu istediğiniz biçimde etkilemek şansına da kavuşursunuz.

Evet, bu sıralama size fazla teorik gibi görünüyor, biliyorum. Ama bu yöntem ta çocukluğumuzdan itibaren öylesine çok ve öylesine başarılı bir biçimde uygulanıyor ki, bakın bir kaç örnek vereyim:

Anne, çocuğuna: "Derslerini bitirmeden, televizyon seyretmek yok" dediğinde, onun sevdiği bir programı seyretme isteğini, önce kendi arzusunu (ders çalışmayı) yerine getirmesi şartına bağlı kılıyor. Böylece, programı seyretmek konusundaki istek ve ihtiyacını (zayıf tarafını), kendi isteği ve yararının tatmin edilmesi doğrultusunda kullanmış oluyor.

Herhangi bir devlet dairesine işinizin düştüğünü varsayalım.

Böyle bir durumda çoğu kimse, yetkili ile görüşüp, görüşememek ve işini halledip, halledememek konularında endişe ile doludur. Bu nedenle de, yetkililer tarafından kendilerine her söyleneni, eksiksizce yerine getirerek, sabırla işlerinin halledilmesini beklerler. Eğer böyle davranmazlarsa, yetkili memurun işi zorlaştırıp, yokuşa sürmesi korkusu, yakalarını hiç bırakmaz.

Memurlar da, bu durumun ve güçlerinin farkındadırlar. Ama bu avantajlarını ancak, kendilerini korkuya kaptırarak, memurun mevkii karşısında daha baştan yenik ve ezik durumu seçenlere karşı uygulayabilirler. Oysa manipulasyon oyununun kurallarını bilen bir kimse, bunları memura karşı uyguladığında, durumu dengelemiş ve kendini ezdirmemiş olur. Memurların da korkup, çekindikleri konuları iyi tesbit edip, örneğin onları yerlerinden edebilecek olan üstlerinden veya amirlerinden birisini işin içine sokacak olursanız, işinizi en kısa zamanda bitirme şansınız büyüktür.

Ancak bu "dolaylı yol" yöntemi, ikinci manipulasyon kuralında anlatmış olduğumuz gibi, önceden yapılan bir hazırlık çalışmasını gerekli kılmaktadır.

Korkuyu kullanarak yapılan manipulatif çalışmalar, çeşitli biçimler alabilir, sizin hayal gücünüze ve becerinize göre, çok değişik uygulamalar da gösterilebilirler. Ama bu üç adımdan oluşan prensipler, bütün bu varyasyonların içinde bile, hiç değişmez ve hep aynı kalırlar.

Yedinci Manipulasyon Kuralı

Karar verme süreci ve bunun sonuçla-rının alınması, belli başlı dört etkene bağlıdır:

1. Karar verenin genel yapısı ve düşünce biçimine,
2. Karar vereceği konu hakkındaki bilgisine,
3. Karar verme sürecini direkt ya da dolaylı yoldan etkileyen kişilere,
4. Karar verme anındaki, kişisel performansa ve moral durumuna.

Eğer bir kimse, rakibinin herhangi bir konu hakkındaki karar alma sürecinde yer alan bu etkenlerden, en az bir tanesini

doğru zamanda manipulatif olarak etkilemeyi başarırsa, alınacak olan kararı, kendi yararına çevirmeyi başarabilir. Burada önemli olan, önce karar verme sürecinin aşamalarını iyi bilmek, sonra da rakibi iyi tanımaktır.

Karar alma aşamasındaki bir kimseyi bu süreç içinde etkileyebilmenin ilk şartı, onun düşüncelerini, sizin sunacağınızın bir çözümün yararı doğrultusunda "fikse etmesini" sağlamaktır. Böylece o kimsenin alacağı kararı ve o karar içindeki kendi değerlen-dirme gücünü, önemli ölçüde sınırlamış olursunuz. Zaten buradaki manipulatif müdahalenin amacı da budur.

Eğer kararı biz vermezsek, bunu bizim yerimize başkaları yapacaktır

"Herşey; ne yaptığımızdan ne türlü bir insan olduğumuza, mutlu ya da mutsuz olarak yaşamamıza veya hayatımızın anlamlı ve dolu ya da bomboş ve anlamsız oluşuna dek, hemen herşey, doğru biçimde karar alıp, alamama yeteneğimize bağlıdır" diyor George B. Warner. Kimdir bu adam, bir milyoner mi, bir bilim adamı mı, yoksa politikacı mı? Hayır, hiç biri. George B. Warner, Kaliforniya'da Long Beach'de oturan ve teknesiyle meraklıları balık tutmaya götüren bir kaptan, yani sıradan bir insandır.

Ona, bir sabah saat 6'da, arkadaşlarımla balığa çıkmak için, deniz kıyısına geldiğimde rastlamıştım. Teknesine binip, denize açıldıktan sonra, yolculara içecek birşeyler satan George, saçı sakalı birbirine karışmış, eski giysiler içinde gayet rahat hareket ediyordu. Yanına yaklaşınca bana: "Ne içmek istiyorsun?" diye sormuştu. Benim: "İçecek ne var?" demem, onu şaşırtmış ve bana şöyle bağırmıştı: "Delikanlı, eğer sen, ne içeceğini bilmiyorsan, benim de sana satacak bir şeyim yok." O gün, balık tutmaktan vazgeçip, bu yaşlı kaptandan "hayat dersi" almaya karar vermeme, işte bu sözleri sebep olmuştu.

"Biliyor musun her gece yatarken; yarın sabah hiç uyanamasam da, biliyorum ki hayatımı, dilediğimce ve dolu dolu yaşadım diye düşünür ve mutlu bir biçimde uykuya dalarım" demiş ve eklemişti: "Bunun sırrı, neyi istediğimi bilmem ve bunu yapmamda gizlidir. Bira içmek istersem, bir lokale giderim. Ama eğer orada sevdiğim marka bira yoksa, hemen onu bulabileceğim başka bir yer ararım. Sevmediğim insanlarla görüşmem. Beni rahatsız ettikleri için, 30 seneden beri takım elbise giyip, kravat takmam."

Bu adamın mutluluğu, yaptığı işlerde ve hayatını anlamlı kılan her şeyde, kendi kararını kendisinin almasından ve bunu başkalarına bırakmamasından kaynaklanıyordu. Basit gibi gözükse de, kendisine böyle bir hayat kuran o kadar az insan vardır ki. "Onları bu Amerikalı kaptandan ayıran ve farklı kılan şeyler neler acaba?" diye düşününce, karşımıza şu noktalar çıkıyor: Öncelikle, insanların çoğu, hayattan ne istediklerini ve ne beklediklerini bilmiyorlar. Sonra, her türlü kararı, kendileri almaktan çekinerek, bunu hep başkalarının yapmasını ve kendi yerlerine kararlar almalarını bekliyorlar. Ama bu kararları alanlar, mutlaka önce kendi yararlarını ve çıkarlarını düşünüyorlar.

Burada, az önceki sözü, yeniden tekrar etmek istiyorum: "Hayatımızdaki herşey doğru biçimde karar alıp, alamama yeteneğimize bağlıdır." Yabancı bir dili, piyano çalmayı ya da muhasebe kayıtlarını tutmayı öğrenmek için, senelerce uğraşır, maddi ve manevi çaba gösteririz. Ayrıca her türlü bilgiyi bize öğreten okullar, kurslar ve kitaplar vardır. Ama doğru biçimde karar almayı ve bu yeteneğimizi geliştirmeyi öğreten ne bir kitap, ne bir eğitici ve ne de bir okul yoktur. Bu konuda bizim tek yardımcımız, günlük hayatımız ve orada sürekli olarak verdiğimiz (küçük ve önemsiz) kararlardır.

Çoğu kimse kararlarını aniden ve o an için verirler, sonra da o konu ile ilgili bağlantıların ya da sonuçların üzerinde pek

durmazlar. Böylece, bir karara katılmayı ya da reddetmeyi, o anki duygusal ortamlarına, yani "havalarına", bazen de aslında son derece önemsiz olan bir detaya bağlı kılarlar. Bu türlü kişiler, bazen bir kaç saat sonra, öncekinin tam tersi bir karar da alabilirler. Çünkü ya moral durumları farklılaşmış ya da az önce dikkat etmedikleri başka bir detay, birdenbire dikkatlerini çekmiştir.

Bazı insanlar da, karar almaktan kaçınmayı ya da bu işi başkalarına bırakmayı, alışkanlık haline getirmişlerdir. Eğer karar almaktan kaçamayacak bir durumla karşılaşırlarsa, bu durumda, akıl ve mantık güçlerini kullanmak yerine, o anda kendilerini etkileyen en güçlü duyguya bağlı olan bir seçim yaparlar. Hem de, azımsanamayacak pozisyonlarda olan bir çok insan, karar alırken, kendileri ile en son konuşmuş olan kişilerin, onları etkileme derecelerine göre, bu kişilerin sözlerinin doğrultusunda bir tercihte bulunurlar.

Burada etkili olan öğe, karar alırken, yanlış yapma korkusudur. Böyle bir durumda, hiç bir şey yapmamak ya da zayıf bir karar almak, insanlara, gerçekle başa çıkmaya çalışmaktan daha kolay gelmektedir. Bu kişilerin korku duymalarının bir önemli nedeni de, o konuyla ilgili bilgilerinin azlığı ve o kararı etkileyecek olan öğeler arasındaki bağlantıları görememeleridir.

Ama bu bilgilere sahip olanlar ve onları öğrenmeye gayret edenler, günlük hayatın içinde manipulasyon oyunundan olabildiğince yararlanırlar. Bu kişiler, kendi kararlarını alırken, yararlarını ön plana almayı başardıkları gibi, başkalarının kararlarını istedikleri doğrultuda (ve çoğu kez de kendi yararlarına) etkilemek imkânına da sahip olurlar. İlerdeki sayfalarda, bir kararın oluşumunu etkileyen öğeleri ve bunları kullanarak, nasıl manipulasyona uygun bir hale getirebileceğimizi göreceğiz.

İki ayrı karar verme tipi örneği ve bu türlü kişilerin nasıl etkilenebileceklerinin ipuçları

Aslında bizler, kararlarımızı saniyelik anlar içinde veririz. Bir kimse "evet" ya da "hayır" dediğinde, bu karar, kararı verenle, onu bu kararı vermeye iten nedenler arasındaki ilişkilerin bir sonucudur. Ve o kişinin, geçmişindeki bilgi ve tecrübelerin de etkilerini taşır.

2. Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda, genç bir arkadaşla birlikte, kiralık bir evde oturuyorduk. İkimiz de yirmili yaşlara yeni gelmiştik ve kazandığımız paralarla, o güne dek hayalini kurmuş olduğumuz elbise, kravat ve ayakkabıları almaya özen gösteriyorduk. Savaşın bitimine yakın zamanlarda, askerî bir okulda bulunduğum için, orada yıllarca üzerimde hep aynı üniformayı taşımıştım. Söküklerimizi kendimiz diker, çamaşırı yine kendimiz yıkar, sonra da elbiselerimizi ütülerdik. Askerlik görevinden sonra da, devam ettiğim okula, babamın eskilerini giyerek gitmiştim. İşte bu nedenle, yeni ve modern elbiselere karşı büyük bir ilgim vardı. Elime yeterli miktarda para geçince de, kendimi elbise ve ayakkabı almaktan alıkoyamıyordum.

Oda arkadaşım ise, seçimlerinde oldukça zorlanıyordu. Aslında onun beğendikleri de benimkilerle aynı doğrultuda olmasına rağmen, üzerine giymeden hiç bir elbiseyi almıyor ve sonra da onu rahatsız eden düşüncelerini bana aktarmadan edemiyordu: "Bu elbiseyle ailemin yanına gitsem, babam mutlaka beni evden kovar." Yani kendisine birşey alırken vereceği kararı, yalnızca kendi istek ve beğenileri ile değil, her hafta sonu ziyaretlerine gittiği ailesinin arzularını da göz önünde bulundurarak almak durumundaydı.

Bu türlü bir davranış, gerçekte hepimizin karar alma süreci için tipik özellikler taşımaktadır:

1. Bir yandan kendimize ait, kişisel ve özel isteklerimizi ya da hayallerimizi gerçekleştirmeye çalışırken,

2. Öte yandan da, çevreye uyma ve çoğunluktan kopmama ihtiyacımızı gözönünde bulundururuz. Topluma ters düşmemek arzusu ve "başkaları buna ne der?" endişesi ile kendi kararlarımızı almaktan çekiniriz.

Bu nedenle kararlarımızın bir çoğunu, bu iki nokta arasındaki uyum ve uzlaşmanın sağlanabileceği bir biçimde almaya çalışırız. Eğer kararı veren kişi, kendine güvenen ve kişilikli bir insansa, birinci öğe; yok eğer kararsız, korkak ve endişeli bir kişiliğe sahipse, ikinci öğe ağır basar.

Manipulasyon oyunu içerisinde rakibinin kararlarını etkilemek isteyen birisi, önce onun ne tip karar alan bir insan olduğunu incelemelidir:

A) Birinci tip, ne isteğini bilen ve kararlarını kendi istekleri doğrultusunda alabilen bir kimsedir.

B) İkinci gruba giren tipler ise, ne istediğini hiç bilmeyen ya da bunu bilen, ama uygulayamayacak derecede dış etkilere açık ve çekingen olan kimselerdir.

Birinci tipe girenler, onların kararlarını etkilemek isteyenlerin önerilerini kendi amaç, düşünce ve değer yargılarına göre ele alıp, ona göre karar verirler. Eğer sinemaya yalnız gitmek istemeyen birisi, onlara "haydi gel, sinemaya gidelim" derse, hemen cevap vermeden, gerçekten sinemaya gitmek isteyip, istemediklerini düşünürler. Belki o süre içinde okumayı tasarladıkları bir kitap vardır. O zaman da, sinemaya gitme önerisini reddederler. Böylece onu kararından vazgeçirmek isteyen "rakibi" sinemaya gitme önerisini daha çekici bir "ambalajda" sunmak ve ona kitap okumadan daha fazla bir avantaj sağlayacağını göstermek zorunda kalır ya da sinemaya tek başına gider.

İkinci tipten olanlar ise, daha baştan kararsızdırlar. Belki onlar da aynı zaman içinde kitap okumayı düşünmektedirler. Ama bir kişi gelip, onları sinemaya davet ettiğinde, yani bir kararа varmaları ve bir seçim yapmaları gerektiğinde, şaşırıp ka-

lırlar. Düşünceleri bu iki seçenek arasında gidip-gelir ve öneriyi getiren "rakibin" biraz daha "bastırması" ile kararlarını onun istediği doğrultuda alır ve onunla birlikte sinemaya giderler.

İkinci tipe giren bir kimse, ne istediğini ve hayattan ne beklediğini, daha en baştan beri bilmez. Uzun vadeli planları da bulunmadığı için, "anlık" biçimde yaşar ve kararı vereceği anda, ona hangisi cazip geliyorsa, o doğrultuda bir karar verir. Başka bir anda ise, bunun tam tersi bir karar alması da mümkündür. Ama böyle bir insana her söylediğinizi yaptırmanın kolay olduğunu düşünmeyin. Çünkü eğer aklına yatmazsa, sizin tam aksinize bir karar da alabilir.

Birinci tipteki kişilerin arzuladıkları şeyler ve hedefledikleri amaçları bulunur ve onlar başkalarını pek de ciddiye almadan, kafalarındaki şeyleri gerçekleştirmeye çalışırlar. Böyle bir kişinin kararlarını etkilemek isteyen rakibi, planlarını onların hedeflerini gözönünde bulundurarak yapmak zorundadır. Halbuki ikinci tipte karar veren bir kimseyi etkilemek için, önce onun duygu ve düşüncelerini, sizin isteğiniz doğrultusundaki bir hedef üzerinde yoğunlaştırmak yeterli olacaktır.

Belki bu kişi, uzun zamandan beri sinemaya gitmek istiyor, ama çeşitli bahanelerle buna fırsat bulamıyor olabilir. Çünkü isteklerin herhangi bir olay üzerinde yoğunlaşmış olması, onun mutlaka gerçekleşeceği anlamına gelmez. Örneğin işten direkt olarak sinemaya gitmek yerine, önce eve uğranması, ortaya bir takım bahanelerin çıkmasına ve sinemaya gidişin engellenmesine yol açabilir. Ya da o anda başka birisinin daha cazip bir önerisi, sinemaya gitme isteğini ikinci plana atabilir.

İşte bu nedenle, kararları etkilemek isteğini taşıyorsanız, rakibinize sizinkinden başka bir alternatifi düşünmesi imkânını vermeyin. Ona sizin önerdiğiniz seçimi reddetme ya da sizin doğrultunuzda aldığı kararı değiştirme şansını bırakmamalısınız. Nasıl mı olacak bu? Usta satıcılar, bunun yollarını zarif bir

biçimde bulmuşlardır ve bizi nasıl köşeye sıkıştıracaklarını da iyi bilirler:

• "Bu özel bir fiyattır ve yalnızca bugün için geçerlidir. Eğer hemen almazsanız, yarın daha fazla para ödemek zorunda kalırsınız."

• Ya da "bu, elimizdeki son parça, onun için bu kadar ucuz. Sakın kaçırmayın" ve daha bunun gibi neler neler söyleyerek, bizi etkilemeyi ve satış yapmayı başarırlar.

Birinci tipten bir kimse, lokantaya girdiğinde ne yiyeceğini belirlemiştir. Viyana usülü Schnitzel'i, her zaman için kalın bir bifteğe tercih eder. Eğer onun kararını, kendi isteğiniz doğrultusunda etkilemek istiyorsanız, bifteği de tıpkı Schnitzel gibi iyice inceltmeniz ve galeta ununa batırmanız gerekecektir. Yani, onun karar ve amaçlarını gözönüne almak zorunda kalırsınız. Halbuki ikinci tipteki bir müşteri, ne yiyeceğini kestiremediği için, kararı garsona bırakır. Bu türlü kimseler devlet kademelerinde çok aranırlar. Çünkü çıkar grupları, kendilerini göstermeden, devleti istedikleri doğrultuda yönlendirebilmek için, kararları kendilerine bırakacak olan kimseleri o kademelere seçtirmeyi başarırlar. Ayrıca böyleleri, ne istediklerini bilen kadınlar için de bulunmaz birer eştirler.

Birinci ve ikinci tip diye yaptığımız bu ayrım, tabii ki iki zıt ucu temsil etmektedir. Gerçek hayatta rastladığımız insanların çoğu, bu iki uç arasında uzanan skalanın belirli ve değişik bölümlerinde yer alıyor olabilirler. Kimileri birinci, kimileri de ikinci tipte çizdiğimiz tanımlamalara daha yakın bulunabilirler. Örneğin lokantada yiyecekleri yemeğin kararını garsona bırakmış olmalarına rağmen, sanki o yemeği seçeceklerini baştan beri biliyorlarmış gibi davranan kimseler, ikinci tipe tam girmeseler de, oraya yakın durumdadırlar.

Akıllı bir rakip, önce diğerinin davranış biçimini ve karar alma yöntemini iyice tetkik eder, sonra da manipulasyon oyununun kurallarını uygulayarak, onun, kararlarını kendi istek-

lerine uygun biçimde almasını sağlar. Gelecek bölümlerde sizlere, rakibin kararlarını etkilemekte kullanılan yöntemlerden bazılarını, daha detaylı olarak tanıtacağız.

Rakibin kararlarını etkilemek isteyen birisi, onun hep tek yönlü bilgilerle (enformasyonlarla) donanmasını sağlamak zorundadır

Bir kaç yıl önce katıldığım bir eğitim seminerinde, konuşmacılardan birisi, çok dikkatimi çeken bir cümle söylemişti: "Kararı alınacak şeye ilişkin bilgiler (ve enformasyonlar), sonuç üzerinde çok etkili olur."Dinleyiciler arasında gülüşmelere yol açan ve "iyi ki söyledin, biz de bunu hiç bilmiyorduk" türünden mırıldanmalara neden olan bu cümle, benim çok ilgimi çekmişti. Çünkü bu seminere katılanların ve de bu sözlere gülüp, dalga geçen kişilerin çoğu, işletmelerinde karar verme pozisyonundaki kimselerdi. Daha da ilginci, bu kişiler aldıkları hatalı kararlarla, işletmelerini çeşitli zararlara sokmuşlar ve bu yüzden de seminere katılmak zorunda kalmışlardı. Nitekim işletme yönetimleri, bu hatalı kararların, enformasyon yetersizliğinden kaynaklandığına inandıkları için, çalışanlarına böyle bir seminer düzenlemek gereğini hissetmişlerdi.

İşi, kişisel alana indirgeyecek ve günlük hayatın içine çekecek olursak, acaba hangimiz, karar vereceğimiz konu hakkında yeterince bilgiye sahip oluyoruz ya da bilgilenmek için çaba gösteriyoruz dersiniz? Tabii ki çok azımız.

İnsanların bir konu hakkında karar verirken, bu konu hakkında bilgi sahibi olmaya gayret etmemeleri, gerçekten de şaşırtıcıdır. Bu durumu iyi bilen ve iyi değerlendiren kimi insanlar ve gruplar, bizim bu zaafımızı, kendi çıkarları doğrultusunda kullanmayı oldukça iyi bilirler. Bu nedenle, bizi bir konu hakkında karar almaya iterken, tek yönlü ve kendi istedikleri doğrultudaki bilgileri verirler. Bizler de, yeterli enformasyonu aldığımızı varsayıp, kendimizi aldatarak, bir karar alır ya

da bir seçim yaparız. Ama bu arada aklımıza, başka alternatifleri düşünmek ya da o konu ile ilgili bilgilerimizi derinleştirmek fikri gelmez. Gelse de, buna imkân bulamayız. Zaten bizi etkilemek isteyenlerin de, bize, kendilerine karşıt bir görüş oluşturmamızı sağlayacak zamanı ve fırsatı vermeye pek niyetleri yoktur.

• Büyük oğlum, okulda kırık aldığı ve bunu bana imzalatması gerektiği zaman, evrakları gece uykuya gitmeden önce masamın üzerine bırakmayı adet haline getirmiştir. Böylelikle benim ona, niçin kırık aldığını sorma şansımı, ortadan kaldırmaya çalışmaktadır.

• Bir turizm acentasından aldığımız broşürde, pırıl pırıl resimleri ve tertemiz denizi ile beğendiğimiz bir tatil beldesinin yer aldığını düşünelim. Sayfaları çevirdikçe karşımıza uzun bir kumsal ve doğanın içine yayılmış küçük "bungalow"lar çıkıyor. Adeta çarpılıyoruz ve oraya gitmek için içimizden büyük bir istek doğuyor. Ama kimse bize, oradaki sevimli "bungalow"ların arkasında bir bar olduğunu ve sabahın üçüne dek, gürültüden uyuyamayacağımızı söylemiyor.

• Reklam sektöründe çalışırken, portakallı içecekler üreten bir firmanın reklam kampanyasında görev almıştım. Ürünü tanıtırken; afişlerin, gazete ve televizyon reklamlarının en belirgin yerlerine, içeceğin yapıldığı portakalların resimlerini yerleştirmiştik. Enfes görünüşlü bu portakallara uygun olarak bulduğumuz "Kaliforniya'nın en seçkin portakalları sizin için sıkıldı" ya da "doğal" ve "katıksız" gibi sloganlar sayesinde, başarılı bir satış grafiğine ulaşmıştık.

Yıllar sonra yolum Kaliforniya'ya düştüğünde, içecekler için portakal işleyen bir işletmeyi ziyaret ettim. Orada bana, meyvaların en iyilerinin, yenmek için ayrıldığı söylendi. Gazozlar ve içeceklerde kullanılan portakallar ise ancak, üçüncü ve dördüncü sınıf olanlardı. Ayrıca içeceklerin güzel bir görünüm almaları ve uzun süre dayanabilmeleri için, kimyasal

maddelerle birlikte işlenmeleri gerekiyordu. Yani içtiklerimizin içindeki portakllar ne en güzel ve en olgunlarıydı, ne de bunlar bize doğal ve katkısız olarak sunuluyorlardı.

• Tanıdığımız birçok insan, evliliklerinden şikayetçidirler ve eşleri için "daha önceden bu huylarını ve bu yönlerini bilsem, hiç evlenir miydim?" diye sızlanır, dururlar.

Ama hiç kimse, bizi kendi istediği doğrultuda bir karar almaya zorlarken, olayın bütün yönlerini bize anlatmaya yanaşmaz. Amacını gerçekleştirebilmek için, bize böyle bir karar almanın yararlarını açıklar ve bizi tek yönlü olarak enforme eder ya da bilgilendirir. Çünkü bunun aksi, onun işine gelmeyecektir.

Bizler ise, bir karar alırken, onun, en doğrusu ve en çok işimize yarayacak olanı olmasına değil de, bir an önce, hızlı ve rahatımızı bozmadan alınabilir oluşuna önem veririz. Çoğu insan bir şey alırken, onun diğer alternatiflerini araştırmaya ve onları karşılaştırdıktan sonra bir karar vermeye üşenir, ambalajındaki "yanıltıcı" gerçekleri ve üstünlükleri kendi kararı için yeterli olarak kabul eder.

Everest Dağı'nın tepesine de kaçsanız, sizin kararlarınızı etkilemek isteyenlerden yakanızı kurtaramazsınız

Burada kesinlikle vurgulamamız gereken bir nokta var. Herhangi bir kararı alırken, az ya da çok kendi istek ve arzularımızı işin içine katarız. Ama bütün bu kararlarımızda dolaylı ya da dolaysız olarak, çevrenin ve diğer insanların da mutlaka bir etkileri vardır. Yani bir kararı, bağımsız ve yalnızca kendi "keyfimize" göre almak mümkün değildir. Bizi, hiç bir zaman yalnız bırakmayan bu "takipçileri" şöyle sıralayabiliriz:

A. Bizim kararımızdan, direkt olarak yararlanmak isteyenler.

B. Bizim kararımızı etkileyerek, bundan ikincil, yani dolay-

lı bir avantaj sağlamak isteyenler.

C. Karar alırken, dikkate almak zorunda olduklarımız ve kırmamak istediklerimiz.

D. Karar alırken, kendilerine göre yönlendiklerimiz ya da düşüncelerimize yön verenler.

Tabii ki bu etkenlerden, yani "takipçilerimizden" hepsi birden başımıza üşüşmezler. Ancak, bir karar almak istediğimizde, bunlardan en az bir tanesi mutlaka yanı başımızda bulunur. Nitekim oda arkadaşım, alacağı her kararda (örneğin, elbise seçerken bile) babasının görüşlerini dikkate almakta ve onlara ters düşmemeye çalışmaktaydı.

Hafta sonlarında eşim ve çocuklarımla birlikte, şehirden uzaktaki çiftlik evimize gitmek, bizim vazgeçemediğimiz alışkanlıklardan birisidir. Yola arabamızla çıkarız. Evimize yaklaşmamıza az bir mesafe kalınca, keskin bir virajla karşılaşırız. Nedense burada üç adet beyaza boyalı haç bulunur. Tam viraja girildiğinde ve her seferinde karşımıza çıkan bu haçlar, bana burada üç kişinin ölmüş olabileceğini düşündürmektedir. Belki karşıdan karşıya geçmek isteyen üç yaya, belki de çarpışan iki otomobilde bulunan ve yanarak ölen üç kişi ya da hızla ağaca çarparak, hayatlarını kaybedenler anısına dikilmiş olan bu haçlar, ister istemez her kişiyi, düşünceye sürüklemekte, böylelikle de sürücülerin kararlarını etkilemektedir. Birçok sürücünün bunları gördükten sonra, girecekleri sert virajda, gaz pedalına biraz daha az basacakları kesin gibidir.

Bu haçları oraya diken kişi, her kimse, oradan geçişlerimizde adeta yeniden karşımıza dikilmekte ve dolaylı yoldan kararımızı etkileyerek, bizi hızımızı düşürme yönünde davranmaya itmektedir. Belki de bu yolla, birçok kimseyi erkenden uyararak, muhtemel bir kazadan da korumuş olmaktadır.

Şimdi de bir satın alma olayını inceleyerek, kararlarımızın nasıl yönlendirildiğini daha yakından görelim:

X çifti, yeni evlerinin oturma odası için bir halı almak iste-

mektedirler. Bu nedenle de Y mağazasına giderler.

• Bu mağazayı seçmelerindeki neden, Bay X'in oradan geçerken, vitrinde sergilenen halılardan birini beğenip, ilgilenmiş olmasıdır. Yani mağaza dekoratörünün vitrin düzenlemesi, X ailesinin bu mağazayı seçmelerine yol açmıştır.

• Mağazadaki görevli, beğendikleri halıyı önlerine serer ve bu arada, mobilyalarının rengini de sorar. Böylece seçim sırasında X'lerin daha önce hiç düşünmedikleri bir faktör de, işin içine katılmış olur. Artık satıcının da, onların kararlarının içinde bir payı olmak durumundadır.

• Y mağazasının sahibi olan kişi, yine aynı biçimde, X çiftinin kararlarını etkilemiş ve yönlendirmiştir. Eğer üretici firmada bu halı modelini görüp, beğenmese ve onun siparişini vererek, halıyı mağazasında sergilemese, X'ler belki de başka bir halı almak durumunda kalacaklardı.

• Seçimde, çiftin arzuları kadar, birbirlerine olan saygıları da bir rol oynamaktadır. Bay X daha çok desen, renk ve büyüklük gibi konularla ilgilenirken, bayan X işin kalitesi ve de fiyatı gibi konularda fikir yürütmektedir. Böylece karı-kocanın karşılıklı istekleri arasındaki uyum da, kararın alınmasında etkili olmaktadır.

• Tabii bu arada, halıyı görecek olan dost ve arkadaşlarının neler düşünüp, söyleyecekleri konusu, X çiftini bilinçaltından etkileyen başka bir faktör olarak dikkati çekmektedir.

• Kararın oluşmasında yönlendirici bir rol oynayan son öğe ise, bayan X'in her ay satın aldığı dekorasyon dergisidir. Evin döşenmesindeki bir çok ayrıntı gibi, halının cinsi ve nasıl olması gerektiği konusu da, yine bu dergiden ve bu tasarımı çizen dekoratörden esinlenerek, kararlaştırılmıştır.

Nasıl oluyor da, aldığımız bir karar için daha sonra pişman oluyor ve onu değiştirmek istiyoruz?

Şimdiye kadar anlattıklarımızdan, bir kararın alınmasını etkileyen üç önemli öğenin, şunlar olduğu ortaya çıkıyor:

1. İki ayrı karar alma tipinden birine ait olmak. Hatırlanacağı gibi, bu tiplerden birincisi ne istediğini iyi bilirken, ikinci tipe girenler, her konuda kararsız kalırlar ve rahatlıkla etkilenip, yönlendirilebilirler.

2. Bir karara varmadan önce, o konu ile ilgili bilgi ve enformasyon toplamak. Ya da diğer alternatifler hakkında bilgi sahibi olmak. Çünkü bizi etkilemek isteyenler, bize hep tek yönlü (ve kendi işlerine gelen) bilgileri sunarlar.

3. Kararı verecek kişinin etkilendiği ya da düşüncelerini gözönünde bulundurmak istediği kişi veya grupların varlığı. Bu etki bilinçli olabileceği gibi, etkisini bilinçaltı biçimde de gösterebilir.

İşte bu üç temel öğeye, şimdi bir dördüncüsünü daha eklemek istiyorum. Bu da, kararı alacak olan kişinin, son sözü söylemeden, yani "evet" ya da "hayır" demeden önce, kararının doğrularını ve yanlışlarını yeniden bir gözden geçirme yeteneğidir.

- Bu kişi, ya kendisine etki eden tüm dış ve iç öğelerin baskısı altında ezilecek ve kararı almayı onlara bırakacak,
- Ya da herşeye rağmen, bu etki ve baskılardan kendini kurtararak, şu sorunun cevabını düşünmeye başlayacaktır: "Kararımın sonuçları neler olacak ve ben bundan nasıl etkileneceğim?"

Geçenlerde gazetede okuduğum bir haberde, olaylar şöyle gelişiyordu:

Trafik polisi, bir sürücüyü yaptığı küçük bir hatadan dolayı durdurup, ona bir uyarıda bulunmak istemiş. Ama psikoloji kurallarından haberi bulunmadığı ve de mesleğinin ona verdiği

güce dayandığı için, kaba bir biçimde: "Sizi niye durdurduğumu biliyor musunuz?" diye sormuş. Bu kaba tavırdan sinirlenen şoför de: "Hiç de ilgilenmiyorum bununla" biçiminde bir cevap vermiş. Trafik polisi, bu ters tutum üzerine bozulmuş ve kızgınlığını ona yansıtarak, sürücünün evraklarını istemiş. Ne olmuşsa o anda olmuş ve iş, mahkemeye intikâl etmiş.

Trafik polisi, sürücünün kendisini tartakladığını ileri sürerken, sürücü de, trafik polisinin kendisini zorla otomobilden dışarı sürüklediğini söylüyormuş. Dava uzayıp, gitmiş. Avukat masrafları, temyizler, yeniden duruşmalar derken, zaman, sinir ve para harcamaları iki tarafı da oldukça yormuş.

Şimdi olayın başına dönecek olursak, o anda iki seçenek arasından bir seçim yapmamız gerekeceği ortaya çıkacaktır. Olaya iki farklı açıdan yaklaşmamız mümkündür:

1. Trafik polisi açısından: Polis, kendisini amacına ulaştıracak olan yöntem üzerinde çalışmamış ve bu konu üzerinde hiç düşünmemiştir. Bir eğitici ya da uzman bir kimse gibi görünmek yerine, üniformasının ona verdiği otoritenin ardına gizlenmiştir. Amacı, sürücüyü hızlı gitmenin zararları üzerinde düşündürmek ve ona bu işin hatalı olduğunu anlama fırsatı vermek olduğu halde, yanlış bir tutum içine girmesi, onu bu hedefinden uzaklaştırmıştır.

2. Sürücü açısından: Belki çok önemli bir trafik hatası yapmamış olmasına rağmen, o da tıpkı trafik polisi gibi "son şansını" iyi kullanamamıştır. Oysa polise bağırıp, küfür etmeden önce, duyguları yerine aklına danışması ve bu işin sonuçlarını düşünmesi daha iyi olurdu:

- Polis aslında, kendi üstün rolünün doğrulandığını ve kabul edildiğini görmekten başka birşey istememektedir.
- Eğer onu aşağılarsam ya da ona hakaret edersem, kendisini ve otoritesini kabul ettirme eğilimi, daha da artacaktır. O halde, konuşmayı kendi lehime döndürmek için, kızgınlığımı frenlemeliyim.

• Polisin otoritesini doğrular ve kabul edersem, onun bu ihtiyacı tatmin edilmiş olur, ben de kendi fikirlerimi daha rahatlıkla ortaya dökebilirim.

Sanırım sürücü de, işin mahkemelere dek uzamasından daha sonra pişman olmuştur ama, artık iş işten geçmiştir. İşin fenası, sonuçta memura hakaretten dolayı davayı da kaybetmiş ve hem maddî, hem de manevî yönden yenilgiye uğramıştır. Polis ise, sonuçta haklı çıkmanın keyfini sürmüştür. (Ama o da, yanlış tutumunun bir bedeli olarak, arzuladığı "kabul görme"ye, ancak uzun davalar sonucunda kavuşabilmiştir.)

Hemen hergün, böyle kritik karar alma süreçleri ile başbaşa kalmaktayız. Ve çoğu kez de, ardından pişmanlık duyacağımız tek bir söz ya da davranış ile hiç de arzu edilmeyen kararlar almakta ve üzücü sonuçlara varmaktayız.

Çünkü "son dakika şansı"nı iyi kullanmayı bilmiyoruz. Saniyeler sürecek bir anda, aklımızı, duygularımızla aramıza koyamıyor ve şu soruyu soramıyoruz: "Şu anda, iç ve dış baskılar altında alacağım kararın sonuçları neler olur ve ben bundan daha sonra nasıl etkilenirim?"

Bir kararın oluşumu ve başkalarının kararlarını kendi istediğimiz doğrultuda etkilemenin yolları

Bir başka kimsenin kararını etkilemek ve yönlendirmek isteyen birisi, aslında onun üzerinde baskı yapmak, onu etkilemek ve onu kullanmak amacını taşımaktadır. Birisine: "Sizin bu işi almanızı istiyorum. Ama yine de bunu kabul edip, etmemek size kalmış" derken bile, kararı ona bırakmış gibi görünmemize rağmen, ince bir üslûp ile baskı ve yönlendirme tekniği uygulanmış olmaktadır.

Bunu söyleyen taraf, diğerinin o işi yapmasını arzulamakta, ama kararı kendisinin aldığını sanmasını istemektedir. Bunu sırf iyilik olsun diye böyle mi yapmaktadır? Hayır. Çünkü kararı yönlendirmeyi planlayan kişi, bir kimsenin kendi kararı ve

arzusu ile giriştiği bir işte, daha başarılı olacağını bilmektedir ve onun için bu türlü davranmaktadır. Ayrıca olayın böyle düzenlemesinin sonucunda, işi alan kişiye: "Kararı siz aldınız, o halde bunu başarmak zorundasınız" diye baskı yapma fırsatını da eline geçirmiş olmaktadır.

Bu taktik, çoğu zaman işe yarar ve o işe girişen kişi, sırf gurur ve şeref uğruna en olmadık mücadeleleri verip, sorunların üstesinden gelmeye çalışır. Bu da, onu yönlendiren kişinin ekmeğine yağ sürer. Böyle kişilerin kendilerini paralarcasına çabalamalarının tek bir nedeni vardır: Kendi istekleriyle verdikleri karardan dönmemek. Kimileri de, bu çabalarının sonucunda başarıya ulaşmazlar ve bu olay, onları derinden yaralar, yeniden toparlanıp kendilerine güven kazanmaları da epeyce zaman alır. (Yani, birisini ruhsal açıdan yıkmak için, ona yapamayacağı ağırlıkta bir işi yüklemek ve sonra da bu işe girişme kararını kendisine aldırmayı becermek, yeterli olacaktır.)

Bir kimsenin kararlarını etkilemek isteyen bir diğer kişinin sağlaması gereken belli başlı üç temel kural vardır:

1. Onun, olaylara eleştirel ve değişik açılardan bakmasını engellemek.

2. Onu, tek yönlü bilgi ve enformasyonlarla doldurmak.

3. Ona, başka bir alternatif arayacak zamanı ve fırsatı vermemek.

İşte bu temel kurallar doğrultusunda hergün, hepimiz adeta bir bombardımana tutuluruz. Herkes, bizi kendi istediği doğrultularda karar almaya itmek için uğraşır. Televizyonda her zaman deodorant reklamlarına rastlarız. Hepsi de, bu ürünün güzelliğini, farklılığını ve faydalarını sıralar. Siz hiç, deodorantların insan vücudunda oluşturduğu yan etki ve zararları da gösteren bir reklama rastladınız mı?

Manipulasyon uygulamasının her zaman incelik ve başarı ile gerçekleştirildiğini iddia edemeyiz. Bazen öylesine ilkel ve kaba uygulamalar ile karşılaşırız ki, nasıl olup da milyonlarca

kişinin bunlara inandığını anlamamız mümkün olmaz.

Kısa bir süre önce televizyonda, tanınmış bir firmanın yeni çıkarmış olduğu bir temizlik deterjanının reklamını gördüm. Reklamda, en yeni katkı maddeleri ile donatılmış olan deterjanın, çamaşırları öncekilerden daha beyaz yıkadığı söyleniyordu. O anda aklıma şöyle bir soru geldi: "Peki bu firmanın daha önce çıkardığı deterjanlar beyazı nasıl yıkıyordu?" Yani ya önceki reklamlar yalandı ya da şimdiki.

Ama baktım ki, karım pek oralı değil ve benim sözlerimi pek ciddiye almıyor. Çünkü o da diğer ev kadınları gibi, diğerlerinden geri kalmak niyetinde değildi. Çünkü reklam-ların uzun yıllardır beyinlerimizi yıkaması nedeniyle sanılıyor ki, en beyaz çamaşırı kim yıkarsa, en iyi ev kadını o olacak. "Beyazın daha beyazı" bilmem nasıl oluyor ve temizlik maddesi üretenlerle reklamcılar dışında kimin işine yarıyor?

Sıra şimdi de, bir kararın alınmasını oluşturan süreci, adım adım ve daha yakından analiz etmeye geldi. Ama bundan önce, sizden okuyacağınız şu cümle üzerinde durup, biraz düşünmenizi rica ediyorum: "Şimdi yapmak istediğimiz...."

Bu, tabii ki bir aldatmaca. Aslında bu işi isteyen ve yapan benim. Ama size iltifat etmek, sizi hoş tutmak ve benim düşüncelerimin içine çekebilmek için, eski bir taktiği kullandım ve "biz" sözcüğünü kullandım, yani "şimdi yapmak istediğim" yerine "şimdi yapmak istediğimiz" diye yazdım. İşte bu yolla, hepimiz, hayatta hiç bilmediğimiz, tanımadığımız ve istemeyi düşünmediğimiz şeyleri "ister" hale geliyoruz. Bundan sonra, biraz dikkat edecek olursanız, şaşırarak göreceksiniz ki, hergün ne ilginç (ve gülünç) şeyler açıklanıyor "bizlere":

- "Biz Almanlar, bütün dünyayı ilgilendiren bu sorunun, adil bir çözüme kavuşturulmasını istiyoruz."
- "Temiz bir ülke istiyoruz ve bu uğurda herkes, üzerine düşeni yapmaya hazırdır."
- "Biz işçiler, işverenler tarafından sömürülmeye paydos di-

yoruz."

• "Biz dişhekimleri, hastalarımızın lehine olan bu konuda..."

Bu sözleri benim bulduğumu zannetmeyin. Bugünkü gazetelerden çıkardığım bazı başlıklardan alıntılar yaptım yalnızca. Ben bir diş hekimi değilim, olmadım da. Ama size garanti edebilirim ki "biz" diye beyanat veren bu diş hekimlerinin bir çoğu, hastaların lehine bir karar almaktan ziyade, gelecekte daha fazla para kazanmanın hesaplarını yapmaktadırlar. İşi çok abartmayalım. Ama genelde biz insanlar, başkalarının yararı ve huzuru ile kendimizinkinden daha çok ilgileniyormuş gibi davranmayı pek severiz.

Şimdi gözlerimizi, bir karar alma sürecinin incelenmesine ve onun nasıl etkilenebileceğini anlamaya çevirelim. Bununla ilgili olarak, daha önce vermiş olduğumuz, rakibimizi bizimle beraber sinemaya gitmeye razı etmek örneğini ele alalım.

Burada bizim çıkarımız, sinemaya yalnız gitmeme isteğini tatmin etmektir. Belki bu arada, onun etkilemeyi düşündüğümüz başka kararları da vardır ve sinemaya birlikte gitmek, işin birinci aşamasıdır. Sinemadan sonra onu, bira ya da kahve içmeye davet ederek, asıl amacımıza ulaşmaya çalışırız. Sinema örneği, basit ve sıradan bir seçimdir. Siz belki de genç bir bayanı etkilemek için, onu önce tiyatroya, sonra da pahalı bir lokantaya davet edebilirsiniz. Ama bu arada, bu iş için harcamayı düşündünüz paranın miktarını da önceden belirlemeniz gerekir.

Kararları etkileme sürecinin ilk aşamasına geçmeden, alınması gereken en önemli tedbir, rakibin kişiliği hakkında bilgi sahibi olmak ve manipulatif girişimleri ona göre uygulamaya koymaktır.

1. Aşama: Rakibin dikkatini, onu etkilemek istediğiniz konuya çekin. Çoğu kimse böyle bir durumda:

"Benimle sinemaya gelir misin? Canım hiç yalnız gitmek is-

temiyor da" diyerek, bir girişimde bulunmayı tercih edecektir. Ama böyle yapmakla, o konu hakkında alınacak kararı, tesadüfe ya da rakibin o anki keyfine bırakmış oluruz. Bu aşamada, onun kafasındaki, eve gidip, kitap okuma isteğinin daha ağır basması, beklenen bir sonuçtur.

Ama eğer ona: "Bu acelen ne böyle, akşam ne yapacaksın?" diye sorar ve ondan da, meslekî bir kitabı okumak zorunda olduğu cevabını alırsak, elimize karşı saldırıya geçmek için bir koz geçmiş demektir. Bu an, ikinci manipulasyon kuralının, ikinci maddesi olan "bilinçli iltifat" konusunu uygulamak için, en uygun zamandır.

Rakibin işi, ilgi alanı ve okumayı düşündüğü kitap ile yakından ilgilenmeye başlayın. Bu arada ona karşı duyduğunuz hayranlığı dile getiren, bir kaç cümle de sarfedebilirsiniz. Ama kendi isteğinizden tek bir söz bile etmemelisiniz. Böylece gururu okşanan ve hayran olunan bir kimse durumuna giren rakibiniz, kendinden bahsetmeye devam edecek ve ortada bir sempati atmosferi oluşmaya başlayacaktır. Bu ortamı sağladıktan sonra sıra, saldırının ikinci dönemine gelecektir.

2. Aşama: İşte şimdi rakibinize kendi önerinizi sunmanın ve satış yapmanın zamanıdır. Ama bunu "yalnız gidince canım sıkılıyor, bu yüzden, benimle sinemaya gelmeni istiyorum" şeklinde formüle ederseniz, yine yanlış olur. Burada üçüncü manipulasyon kuralını uygulamalısınız. Yani, kendi isteğinizi rakibe öyle bir ambalajda sunun ki, rakibiniz bu öneride kendine de bazı yararlar bulunduğuna inansın. Ama bunun için, iki ön koşulun yerine getirilmiş olması gerekir:

A. Rakibinizin duygusal mı, yoksa akılcı bir yapıya mı sahip olduğunu, birinci aşama içinde (kendinden övgüyle bahsederken) tesbit etmelisiniz.

B. Gitmek istediğiniz filmle ilgili, bir ön bilginiz bulunmalıdır. Bunun kapsamlı bir bilgi olması şart değildir. Çünkü ama-

cınız, yalnızca rakipte bu filmi seyretme isteğini uyandırmaktan ibarettir. Bunu öyle ustalıkla yapmalısınız ki, giderek rakibiniz, siz istediğiniz ya da ısrar ettiğiniz için değil, kendisi istediği için sinemaya gitmeyi arzu ettiğini düşünmeye başlasın.

Tabii ki böyle bir davranışı başarmak, kolay değildir ve kişinin uyum gücüne bağlıdır. Ama belki şimdi vereceğimiz örnekler, size daha yakın ve uygulanması daha kolay gelebilir:

• Söze "bu konuya kendini bu kadar kaptırırsan, sana, kendine ve gevşemene ayıracak zaman kalmıyor. Ama biliyorsun ki bu, sağlığın için zararlı" diye başlayıp, kalp krizi üzerine bazı şeyler söyleyebilir ve bu arada, kariyeri için kendini hırpalayan, sonuçta ise hastaneye düşerek, hayatta istediği hiç bir şeyi yapamaz hale gelen bir arkadaşınızdan da bahsedebilirsiniz. Konuşmanızın bir yerinde bu kadar işin arasında, iyi bir film seyretmenin hiç de fena olmayacağına değinmek ve ilginç bir kovboy filminin insanın kafasındaki sorunları bir kaç saatliğine bile olsa uzaklaştırabildiğini vurgulamak, sizi hedefinize ulaştırabilir.

• Konuya şu biçimde de yaklaşabilirsiniz: "Ben de tıpkı senin gibi, karmaşık bir konu üzerinde çalışıyorum. Ama adeta kafam durdu. Onun için düşüncelerimi dağıtacak en iyi şeyin, sinemaya gitmek olduğunu düşünüyorum. Herkesin beğendiği o kovboy filmine gitmeye niyetim var, bakalım gerçekten de iyi bir film mi? Olmasa bile, benim için önemli olan, bir değişiklik yapmak."

Belki rakibiniz de: "Evet, ben de duydum, epeyce methediyorlar o filmi" diyecektir. Böyle bir durumda, yeni sorularla, onu bu konu üzerinde daha çok düşünmeye yöneltebilir ve sonuçta da ona: "Yahu beni de meraklandırdın, hadi gidip, şu filmi bir seyredelim" diyebilirsiniz. Yani sanki o filme gitmek isteyen siz değil de, oymuş gibi davranıp, alınan kararın sorumluluğunu onun üzerine yıkabilirsiniz.

Belki rakibiniz de konuyu kendiliğinden tiyatro ve film ala-

nına getirecek, ama başka bir filmden övgüyle bahsedecektir. Böylece size, bir seçim yapma zorunluluğu doğacaktır: Hangi filme gitmeli? Eğer niyetiniz sinemaya tek başına gitmemekse, hangi filmin seyredileceğinin de, o denli önemli olmaması gerekir.

• Eğer rakibiniz sizin gitmeyi düşündüğünüz filmle ilgili hiç bir şey duymamış ise, konuyu dayandıracağınız ve onu ikna olmaya zorlayacağınız başka bir nokta bulmalısınız. Bu amaçla, filmin baş oyuncularından söz edebilir ya da eğer rakip gülmeyi seviyorsa: "Bu filme giden arkadaşlarım, gülmekten yerlere yatmışlar" türünden sözler söyleyebilirsiniz.

Rakibi etkilemek için duygusal ve akılcı gerekçelerle ona yaklaşmak ve etkilemeye çalışmak yolunda atacağınız her adım, kontrollü olmalı ve her an, hedefinize ne kadar yaklaştığınızı ölçmeli, manipulasyona da, buna göre devam etmelisiniz. Şayet rakibinizin B tipinde karar alan birisi olduğunu tesbit etmişseniz, onun omuzuna vurup: "Haydi gel, gevşemen için bu filme ihtiyacın var, inan bana" demek, ikna etmek için yeterli olacaktır. Eğer A tipinde karar alan bir rakibiniz varsa, onu etkilemek için, daha başka yolları denemeniz gerekecektir.

Tanındığım bazı manipulasyon ustaları, bu "etkileme süreci"ni öylesine başarı ile kullanırlar ki, rakibi köşeye sıkıştırırlar ve bir "tersine dönüş efekti" oluştururlar.

Bunlardan birisi olan genç ve çapkın delikanlının, etkileyemeyeceği kadın yok gibidir. Manipulasyon tekniğini uygulayarak, kendisini hiç tanımayan kadınları bile derinden etkiler ve sonuçta onların kendisine kur yapıp, elde etmeye çalışmalarını sağlar. Yani erkeğin elde etmek isteği, adeta tersine döner ve kadınlar onu elde etmeye gayret eder hale gelirler. Böylece bir "tersine dönüş efekti" yaşanır.

Tabii ki böyle başarılı olabilmek için, önce oyunun kurallarını iyi bilmek, sonra bu işe yatkın olmak, ardından da yıllar süren denemeler ve çalışmalar yapmak şarttır. Bu konuda da, tıpkı baş-

ka uğraşlar ve spor alanlarında olduğu gibi, başta bir takım hataların yapılması doğaldır. Ama önemli olan, bu başarısızlıklardan yılmak yerine, onlardan ders alıp, kendini ilerletmek ve insanları etkilemek sanatını geliştirmektir.

3. Aşama:

İkinci aşamayı başarıyla tamamladıktan sonra, üçüncü aşamada pek de öyle büyük bir çaba göstermeye gerek kalmaz. Ama yine de, rakibinizle birlikte sinemanın koltuklarına oturana dek, dikkati elden bırakmayın. Çünkü rakibiniz "son dakika şansı"nı her zaman kullanabilir ve sinemaya gitmekten vazgeçebilir.

Eğer sizle sinemaya gelmeye karar vermişse, ama daha "son dakika şansı" kullanılabilir durumdaysa, ortaya güçlü bir fikir daha atarak, ona başka alternatifleri düşünme fırsatını vermeyin. "Filmin bugün son günü" gibi bir yaklaşımla, onun aklına gelmesi muhtemel diğer kaçış yollarının önünü kesin. Bu sözünüzün yalnızca o an için çok önemi vardır. Eğer filmin gerçekten de son günü değilse, daha sonra özür dileyerek, yanıldığınızı itiraf edebilirsiniz. Ama çoğunlukla, iş işten geçtikten sonra, böyle bir açıklamaya bile gerek kalmamaktadır.

Burada, şu gerçeği tekrarlamak istiyorum. Şimdi anlatmış olduğumuz, üç aşamada kararları etkileme yöntemi, her yerde ve her zaman geçerli olan, genel bir kural değildir. Herkes kendi olayına uyan durumları ve rakibin özelliklerini dikkate alarak, kendisine en doğru gelen manipulasyon kurallarını seçmek ve uygulamak zorundadır.

Bizim bu örnek üzerinde göstermek istediğimiz, manipulasyon oyununun kurallarını bilmenin, başkalarının kararlarını yönlendirmede nasıl kullanılabileceğini ortaya koymaktı. Belki de siz, ikinci aşamadaki "bilinçli iltifat" yerine, daha başka bir yöntemi kullanır, belki de rakibinizi "sizden beklenilenin, tam tersini yapmak" ya da "meydan okumak" uygulaması ile daha rahatlıkla ikna edebilirdiniz. Burada önemli olan, hangi yönte-

min kullanıldığı değil, yöntemleri bilmenin ve uygulamanın size ne gibi yararlar sağlayacağı, onları nasıl uygulayacağınız ve bu konudaki tecrübenin önemi gibi avantajları görmek ve bunların varlığının (ve etkilerinin) farkına varmaktır.

Manipulasyon oyununun kurallarını anlamaya çalışırken verdiğimiz örnekler, size basit ve sıradan gelmiş olabilir. Ama unutmayın ki, aldığımız çok önemli kararların, manipulasyon açısından, küçük ve ayrıntıdaki bazı kararlardan hiç de bir farkı yoktur. Günlük hayatın içindeki sorunları hallederken ve o konularla ilgili kararları alırken, ortaya nasıl bir tavır ve davranış biçimi koyuyorsak, önemli kararları alırken de aynı biçimde davranırız. Küçük ve önemsiz olarak değerlendirilen kararları almaktan ve onlarla uğraşmaktan kaçınanlar, olaylar arasındaki bağlantı ve ilişkileri de tanıyamamış olurlar. Böyle kişiler, daha büyük olaylar ve kararlar karşısında çaresiz kalmaya mahkûmdurlar.

Oysa önemsiz gibi görünen olayların içinde tecrübe kazanan, kararların nasıl alındığını deneyerek gören kişiler, kararlarını tesadüfe ya da başkalarının dikte ettirmesine bırakmazlar. Onlar önemli kararların da üstesinden gelmeyi bilirler.

Manipulasyon oyununun kurallarını ve yöntemlerini uygulamak için, büyük olaylarla karşılaşmayı beklemeyin. Her gün, yaşadığınız bir sürü ayrıntı içinde bu oyunu oynayın, deneyin ve işleyişini anlamaya çalışın. Yapmanız doğal olan hataları görün ve tanıyın. Çünkü bu aşamada, karşınıza çıkan başarısızlıklar ile daha kolaylıkla başedebilirsiniz. Ama önemli bir kararda yapacağınız yanlışlığın telâfisi mümkün olmayabilir.

Sekizinci Manipulasyon Kuralı

Manipulasyonun en önemli ve en etkili silâhı, konuşmaktır. Dili ve sözcükleri bilinçli ve yerli yerinde kullanmayı bilmiyorsanız insanları hiç bir biçimde etkileyemezsiniz.

Dili bilinçli kullanmak, doğru zamanda, doğru olanı söylemek ve gerektiğinde de dinlemeyi bilmek anlamına gelir.

Dili yerli yerinde kullanmak ise, gerçekten düşünüp, hissettiklerimizi her zaman ve her yerde söylemek yerine, hedefimize ulaştıracağına inandığımız zamanda ve ona uygun bir biçimde dile getirmek demektir.

Bir konuşmada rakibini etkilemek ve onu kendi inandıkları konusunda ikna etmek isteyen birisi, başarılı olmayı arzu ediyorsa, manipulasyon oyununun temel kişisinin, rakibi olduğunu bilmek zorundadır. Yani oyundaki en önemli kişi, siz değil, rakibinizdir.

Çoğu kez az, ama yerinde konuşmak, birçok sözcük sarf etmekten daha yararlı olur

Yıllarca önceydi. Bir diş doktorunun bekleme salonunda oturuyordum. Odada benden başka, kafasını kaldırmadan kitabını okuyan yaşlı bir kadın daha vardı. Doktor onu çağırınca, kitabı masanın üzerine bıraktı ve koltuktan kalkmaya çalıştı. Bunda zorluk çekince, ben yerimden fırladım ve ağzımın içinden: "Size yardımcı olabilir miyim?" diye mırıldanırken, kadın, benim yardımım olmaksızın koltuğundan kalkmayı başardı.

Biraz sonra doktor, sıranın bana geldiğini söylediğinde, muayene odasına girdim. Sanki uzun zamandır tanışıyormuşuz gibi hararetle elimi sıkmasına şaşırdım doğrusu. Hele "sizi tanımayı çok arzu ediyordum. Az önceki yaşlı bayan sizi anlata anlata bitiremedi. Ona çok nazik davranmışsınız. Böylesi insanlara artık çok az rastlanıldığını da söyledi" demesi ile şaşkınlığım daha da arttı. Yaşlı bayana karşı yapmış olduğum (ama sonuçta gereği de kalmayan) jest ve mırıldandığım bir kaç söz, onun imajında beni "eşine az rastlanan bir insan" haline getirmişti. Hem de daha önceden beni tanımamasına ve de hakkımda daha başka hiç bir şey bilmemesine rağmen.

Bu örnekle vurgulamak istediğim nokta, bir insanı etkilemek *için, her zaman uzun anlatımlar yapmaya* ve övgüler düzmeye gerek bulunmamasıdır.

Çoğu kez, küçük bir jest ya da bir kaç güzel söz, sayfalarca yazıdan veya saatlerce konuşmadan daha etkili olmaktadır. Ayrıca karşınızdaki insanın ilgisini çekmek istiyorsanız, kendi-

nizden değil de, ondan bahsedin. Konuşmanın merkezine onu ve yeteneklerini yerleştirin.

Manipulasyon oyunundaki rakibiniz her kim olursa olsun, unutmamanız gereken şey şudur: İnsanlar kendilerinden söz edilmesinden ve kendileri ile ilgilenilmesinden çok fazla hoşlanırlar. Bunu denemek için, tatilden yeni dönmüş olan bir dostunuza, "nasıl geçti tatilin, bir anlatsana" deyin. Onun anlattıklarını merak ve ilgiyle dinlerken, ara sıra "gerçekten mi?" gibi sorularla ilginizi canlı tutun. Bazı olayları, daha ayrıntılı anlatmasını isteyin. Sonuçta göreceksiniz ki, ayrıldığınızda elinizi sıkarken, size karşı gözlerinde sevgi ve sempati pırıltıları dolaşacaktır. İşte tam o sırada, gitmeden az önce, konuşmanın başından beri aklınızda olan, ama söylemek için zamanını beklediğiniz şeyi iletecek olursanız, onu etkileme şansınız, konuşmaya başladığınız andakinden çok daha fazla olacaktır. Ayrıca böylelikle ona, uzun uzun kendi sorunlarınızı anlatmanıza ve onun yardımına ihtiyacınız olduğunu söylemenize de gerek kalmayacaktır.

İlginçtir ki, bu çok basit ve uygulanması da kolay olan yöntemi, ancak bazı kimseler bilinçli olarak kullanmaktadırlar. Çevrenize bir bakın, hâlâ birçok insan, bir diğerine kendisi hakkında ne kadar çok şey anlatırsa, onu o kadar fazla etkileyeceğini sanmaktadır. Eğer rakibiniz bir tesadüf eseri, bu yolla etkilenecek bir yapıya sahipse, onu böylelikle etkileyip, yönlendirebilirsiniz. Ama çoğu kimseyi, bu yolla etkilemeniz mümkün olmaz, hatta isteğiniz geri tepebilir. Bizim burada sizlere aktarmak istediğimiz yol ve yöntemler ise, işinizi tesadüflere bırakmadan, hedefe bilinçli olarak yönelmenizi sağlayacaktır. Sonuçta başarısız olmak da mümkündür. Ama bilgi ve bilinçle elimizden geleni yaptıktan sonra, hem başarı şansımız çok yükselir, hem de vicdanen yapılabileni yapmış olmaktan dolayı rahatlamış oluruz.

Reklamcılar, insanları en az söz ve en az görüntü ile nasıl

etkileyebilecekleri konusunda oldukça ustalaşmışlardır. Sanırım hepiniz, yıllar boyu ağızlarda dolaşan: "Ver bir ara, iç Coca Cola" sloganını hatırlayacaksınız. Bu sloganı çarpıcı bir hale getiren, "iç bir Coca Cola"dan çok "ver bir ara" önerisi olmuştur. Savaş sonrası yıllarda Almanya'da herkes, yeni bir hayat ve yeni bir ülke kurabilmek için, canla başla çalışırken, "ver bir ara" diye onlara hitap edilmesi çok etkili olmuş ve sanki onları korumak isteyen bir şeylerin varlığını hisseder gibi bir duyguya kapılmışlardır. Herkesin işini ve yalnızca çalışmayı düşündüğü bir anda, birisinin ortaya çıkıp, onlara: "Hiç değilse, bir kaç dakika ara ver, bunu hakkettin artık" demesi, çok etkileyici bir yaklaşımdı. Bu ana mesaja eklenen uyarıda ise, bu verilen arada Coca Cola içerek ferahlayabilecekleri tamamlaması yapılıyordu.

Bu olay, reklamların nasıl bilinçli ve hedefe yönelik olarak, etkilenmek istenen kitlenin ihtiyaçlarını ele aldığının güzel bir örneğidir. Ayrıca az, ama öz kullanılan sözlerle, iyi bir etkilemenin nasıl sağlanacağını da göstermektedir.

Bir konu üzerinde (ve özellikle de kendileri hakkında) çok konuşan kimselerin, genellikle ne konuştuklarını ve ne söylemek istediklerini pek bilmedikleri, bir gerçektir. Bir kaç kelime ile özetlenebilecek şeyleri, yarım saatlik bir konuşma içinde anlatmaya çalışan bir kişi, sanırım istediği hedefe de kolayca ulaşamaz.

Peki, bir sonuç vermediğinin bilinmesine rağmen, insanlar niçin böyle davranıyorlar ve uzun uzun konuşuyorlar? Çünkü bizler bir konuşmanın yarısında, karşımızdakine birşeyler anlatırken, diğer yarısında da, ondan bazı şeyleri gizlemeye ve saklamaya çalışıyoruz. Duyulmasını ya da ortaya çıkmasını istemediğimiz durum ve özellikleri, örtmek veya gerçekte olduğundan daha başka görünmelerini sağlamak için kelimelerin arkasına sığınmaya gayret ediyoruz.

Lisedeki Almanca öğretmenimi hatırladım şu anda. Sözlü-

ye kaldırdığı öğrencilere: "Dersine iyi çalıştın mı?" diye sormayı bir alışkanlık haline getirmişti. Sorusuna karşılık olarak genelde tam bir cevap alamazdı. "Ama, aslında" gibi gerekçelerle öğrencilerin açıklama çabalarına da, sert bir tepki gösterirdi. Öğrencinin üzerine gider ve ondan kesin bir "evet" ya da "hayır" cevabını alana kadar da üstelerdi. "Evet" veya "hayır" cevabı bile, onu tam olarak tatmin etmediği için: "Hiç değilse, nereden başlayacağımızı öğrenebildik" der ve sorularına devam ederdi.

Bize de çoğu kez böyle olmaz mı? Ne söyleyeceğimizi pek bilemediğimiz için, sözü dolaştırıp dururuz, uzatırız da uzatırız. Çünkü konuşmaya başlamadan önce, konuşmanın hedefini ve kimi, nasıl ve ne yönde etkileyeceğimizi planlamayı ya da düşünmeyi unutmuşuzdur. Kendimizin inanmadığı bir konuyu, başkalarına kabul ettirmek ise hiç mümkün olmaz.

Yapacağımız konuşma ile karşımızdaki insanı etkileyip, yönlendirmek isterken dikkat edilmesi gereken bir diğer nokta da, bizi dinleyen kimsenin, o andaki dikkat ve ilgi durumudur. Bir konuşma sırasında belirli dönemler vardır. Karşılıklı dikkat ve ilginin yüksek olduğu dönemlerin ardından, dikkatin dağıldığı anlar gelir. Bazen de karşımızdaki kişi huzursuzlaşır ve kafasının içinden başka şeyler geçmeye başlar. Bizi dinlese bile, söylenenler, "bir kulağından girer, diğerinden çıkıp gider."

Bunu önleyebilmek için, manipulatif oyun sırasında bazı şeylere önem verilmelidir:

- Konuşmaya başlamadan önce, ulaşmak istediğimiz hedefi belirlemeliyiz.
- Karşımızdakinden isteyeceğimiz şeye, önce kendimizin inanması gerekir. Bu nedenle, üzerinde duracağımız konu hakkında bilgi toplamak, çalışmak ve düşünmek iyi olur. Böylece sözü uzatmadan, ne söylemek istiyorsak, onu söylemeyi de başarırız.

• Rakibin dikkati hep aynı düzeyde kalamayacağı için, mesajımızı almaya hazır olduğu anda, hemen ona söylemek istenileni aktarmalıyız.

• Rakibimizi, sohbetin merkez kişisi haline getirirsek, bize olan ilgisi ve sempatisi artacaktır. Onu yeterince ön plana çıkartıp, morallendirdikten sonra, özlü bir biçimde isteğimizi söylemeliyiz.

Başka türlü düşünmemize rağmen, düşündüğümüzden başkasını söyleme sanatı

Gençliğimde bir süre Amerika'da bulunmuştum. Bir gün bir davette, Amerika'nın eski başkanlarından Franklin Roosevelt'in eşi Eleanor Roosevelt ile yanyana oturma fırsatım olmuştu. Konuşmamız sırasında ona, bir politikacının sahip bulunması gereken en önemli özelliğin ne olduğunu sormuş ve ondan şu şaşırtıcı cevabı almıştım: "Bir politikacının en önemli özelliği, düşündüklerini kendisine saklayabilmesidir. Yani başka türlü düşünmesine rağmen, o düşündüğünden başkasını söyleme sanatına sahip olmalıdır."

Bu bilgi o zaman bende, bir şok etkisi yaratmıştı. Çünkü böylelikle iki yüzlülük olgusu, adeta bir erdem ve bir beceri ya da bir sanat haline getirilmiş oluyordu. O halde namus, açıklık ve gerçekçilik gibi kavramların insan hayatında hiç bir değeri kalmıyor muydu? Ancak aradan geçen süre boyunca, bu sözlerin gerçek anlamını kavramış bulunuyorum. İnsanlararası ilişkilerde herkes aynı oranda erdemli davranacak olsa, dünya bir cennet halini alırdı. Ama ne yazık ki, alışkanlıklarımız ve zayıflıklarımız, bizi böylesine açık, dürüst ve namuslu olmaktan alıkoyuyor.

Arasıra kimi insanlar çıkıp: "Ben doğru bir insanım ve ne düşündüğümü de açıkça söylerim" iddiasında bulunurlar. Ancak böyle söyleyenler, acaba gerçekten de böyle mi davranmaktadırlar, yoksa çevrelerinde bu türlü bir etki mi oluşturmak is-

temektedirler? Eğer gerçekten akıllarına geleni açıkça söylüyorlarsa, böyle bir davranışın, toplum hayatı içinde nasıl ters karşılandığını da iyi bilmeleri gerekir.

Aslında "hilâfsız" hepimiz, bütün hayatımız boyunca, düşünüp istediklerimiz ile söylemeyi başardıklarımız arasındaki mücadeleyi ve çelişkiyi yaşarız. Aramızdaki tek fark, bu karşıtlığın acısını göğüsleyebilme ve bu dengeyi kurabilme becerimizin başka başka oluşundan kaynaklanır.

Düşünme ile söyleme arasındaki farklılığı dengeleyebilmek için, ilk önce, düşüncelerimizi dilimize dökmeden, araya kontrolü sağlayan minik bir süre koymak gerekir. İşte bu süre içinde de, düşündüğümüzü, hangi uygun sözcüklerle ifade edeceğimize karar vermeliyiz.

Bunu, bir örnek üzerinde anlamaya çalışalım. Erkek, eve geldiğinde, karısı ona yemek olarak bir çorba çıkarıyor. Ağzına aldığı daha ilk kaşıkta yemeği beğenmeyen adam, kızgınlıkla: "Bütün gün çalış, dur. Sonra da akşam önümüze, bu bulaşık suyu gibi çorbayı koysunlar" diye düşünür ve bunu da aynen karısına söyler. Bu davranışın sonuçlarını tahmin etmek hiç de zor değildir. Kadın bundan incinecektir. Belki o da çorbanın çok iyi olmadığını bilmektedir ve bunu kabul etmeye de hazırdır. Ama onu asıl üzen ve kendini savunmaya iten şey, kullanılan sözcüklerin biçimidir. Çünkü adam eşine, bir diyaloğa girmek ve uzlaşmaya gitmek şansını vermemiştir.

Burada adamın, kızgınlığını dışa yansıtmaktan başka bir amacı yoktur. Bunu anlamak da mümkündür. "Ama böyle davranmakla eline ne geçmiştir?" diye soracak olursak, görürüz ki ele geçen, karısıyla ilişkilerinin bir süre zedelenmesi ve karşılıklı saygılarının yara almasından başka bir şey değildir.

Oysa erkek az önce sözünü ettiğimiz, o kısa süreyi kullanabilse, durum farklı olabilirdi. Evet, yine çorbanın bir bulaşık suyundan farkı olmadığını düşünebilirdi. Ama bu düşüncesini dışa vurmadan önce, kendisiyle içsel bir hesaplaşmaya girer ve

"bunu söylersem, elime ne geçecek? Çorba daha iyi bir tad mı alacak? Yok. O halde yapabileceğim tek şey var. O da, gelecekteki yemeklerin daha iyi olmasını nasıl sağlayabileceğime karar vermek." Böyle yapmakla, aklından geçenleri kontrol altına almış ve hemen dışa vurmamış olmaktadır.

Daha sonra da şöyle düşünecektir: "Karıma iyi yemekler yapması gerektiğini, onu kırmadan ve tam tersine, onda başarılı olma şevkini arttırarak, nasıl söylemeliyim?" Vardığı bu yeni anlayış ile karısını önce övecek ve sonra da asıl söylemek istediği mesajı, güzel bir ambalajın içinde ona iletecektir.

Belki çoğunuz: "Anlatılanlar güzel ama, günlük hayatın akışı ve baskısı altında, bunları uygulamak mümkün olmuyor ki" diyorsunuz şu anda. Doğru olabilir bu. Ama unutmayın ki, bizler genellikle kontrolsüz ve anlık duygusal tepkilerimize kapılarak davranmayı seviyoruz. Halbuki bizim burada anlatmak istediğimiz, düşünme ile söylemek eylemleri arasına bir kontrol süresi koymanız gerektiğidir. Böylelikle, ruhsal durumunuz ve moraliniz nasıl olursa olsun, tepkilerinizi denetleme ve dengeleme imkânına kavuşmuş olacaksınız.

Bir konuşmaya başlarken, eğer olayın akışını tesadüflere bırakmak yerine, rakibinizi bilinçli olarak etkileyip, yönlendirmeyi amaçlıyorsanız, kendinize şu iki soruyu sorun:

1. Bu konuşmanın sonucunda, elde etmek istediğim şey nedir?

2. Bu amaca ulaşmak için neyi, nasıl söylemeliyim?

Size önerdiğimiz yöntemi bir kaç kere deneyin. İnanıyorum ki, elde edeceğiniz sonuçlar sizi hoşlandıracak ve davranışlarınızı bu yönde geliştirmeye devam edeceksiniz.

Bir insana her türlü şeyi söyleyebilirsiniz. Ama önemli olan, bunu nasıl yaptığınızdır

Bir çok kişi, hayatta bazı şeylerin hiç bir zaman söylenemez olduğu konusunda, sabit bir fikre sahiptir. Aslında bu şeyleri

söylemek ihtiyacını hissederler, ama içlerindeki bazı engelleri bir türlü aşamazlar. Günlerce ya da yıllarca, düşünceleri bu konu etrafında dolaşıp, durur. Ama bunu dışa dökemedikleri için, olayın bir gün kendiliğinden hallolmasını beklerler. İşte bu nedenle insanların bir kısmı, hayatlarını kendi içlerine kapanarak, kaderlerinden hoşnut olmadan ve başkaları tarafından anlaşılamadıkları şikayetleri ile geçirirler. Sürekli olarak da, isteklerini elde edememekten ve sorunları olduğundan yakınırlar.

İnsanları etkileme yeteneği, yalnızca onları çıkarınız doğrultusunda manipule etmekle sınırlı değildir. Bu özellik, aynı zamanda, kişinin kendi kendisini tatmin etmesine de yardımcı olur. Kafanıza koyduğunuz bir amaca ulaşmayı başarırsanız, içinizdeki engelleri de aşmış ve diğer işler için özgür kalmışsınız demektir. Ancak girişilen her işin başında, başkaları ile konuşmak vardır. Bu konuşmaya doğru yerinden başlamak ve bilinçli olarak istediğiniz yöne doğru yöneltmek ise, manipulatif davranışın en temel öğesidir.

O halde, bazı şeylerin hiç bir zaman ifade edilemeyeceğine inanan bir kimse, aslında hiç bir zaman başka bir insanı kendi çıkarları doğrultusunda etkilemeyi de başaramaz.

Şair Ferdinand Raimund bir keresinde şöyle söylemişti: "Dil, dış gerçekliği, kendi yararımız ve rahatımız uğrunda değiştirmek için vardır." Gerçekten de bu işleme, hayatımızın her gününde rastlıyor ve tanık oluyoruz. Öyleyse, dili bu amaçla kullanarak, bu durumdan kendi yararımız doğrultusunda bir çıkar sağlamamıza kim engel olabilir?

Bir tanıdığımın, yirmi kişi çalıştırdığı bir işyeri vardı. Bunlardan muhasebede görev yapan birisi ile arkadaşımın arasıra sorunları olmaktaydı ve ne kadar çaba gösterse de, onunla anlaşması bir türlü mümkün olamıyordu. Sorunu çözmenin tek yolu, bu kişiyi işinden çıkarmaktı. Ancak arkadaşım, bu sorunu kafasında taşımaya devam ediyor ve bir türlü adamla ko-

nuşmaya karar veremiyordu. Aklını kurcalayan ve onu engelleyen sorulardan bazıları şöyleydi: "Acaba işten çıkacağımı öğrenince, ne gibi bir tepki gösterir? Yıllardır burada görev yapıyor ve bakmakla yükümlü olduğu bir ailesi var. Belki de konu, iş mahkemesine intikal eder, kimbilir?"

Sonuçta, durum artık dayanılamaz bir hal aldığında, arkadaşım muhasebedeki kişiyi yanına çağırmış ve onun işten ayrılmasını istediğini söylemiş. Peki bunun üzerine ne olmuş dersiniz? Hiç de umulduğu gibi trajik sahneler yaşanmamış. Tam tersine, daha arkadaşım durumu anlatmaya başlamadan, adam sözünü kesmiş ve bu açıklamanın kendini çok rahatlattığını belirtmiş. Çünkü o da, bu işletmenin kendisine uygun bir yer olmadığını düşünmekteymiş. Ancak muhasebe müdürüne saygı duyması ve onun kişiliğine olan bağlılığı nedeniyle, bir türlü işten ayrılmak isteğini dile getiremediğini söyleyince, arkadaşım da oldukça ferahlamış.

Durum, her zaman böyle denk düşmeyebilir. Ama şurası bir gerçek ki, birbiriyle sorunları olan bu iki kişi, karşılıklı olarak konuşma konusunda çekingen davranmamış olsalardı, tam bir yıl kendilerine eziyet etmekten de kurtulurlardı.

"Bizi hedefimize kolaylıkla ulaştıracak olan bir konuşmayı niçin başaramıyoruz?" diye soracak olursanız, cevabımız: "Bunun tek bir nedeni var, o da bilinmeyene karşı duyulan korkudur" olurdu. Çünkü hiç bir zaman, karşımızdaki rakibin, bize nasıl bir tepki göstereceğini önceden bilemeyiz. Bu yüzden, mahçup ve gülünç bir duruma düşmekten ya da yenilgiye uğramaktan korkarız. Yani konuşmanın nasıl gelişeceğini kestiremediğimiz için, konuşmaya hiç başlamamayı tercih ederiz.

Bütün bu çekingenlikler ve tedirginlikler yanlış bir varsayımdan kaynaklanır. Sanırız ki, konuşmanın baş aktörü biziz ve rakibimizin karşısına geçip ona "bak, senin şunu şöyle yapmanı istiyorum" demekten başka bir şansımız yoktur. Onun bu isteğimizi reddetmesi ile de herşey biter. Kısaca, karşımızda iki

seçenek bulunduğuna inanırız: Zafer ya da yenilgi. Ve yenilgiden çekinmemiz, bizde bir korku yaratır.

Oysa olaya manipulatif oyun açısından bakacak olursak, yenilgi faktörünü daha baştan ortadan kaldırdığımız için, korkmamıza hiç de gerek olmadığı anlaşılacaktır. Çünkü eğer biz, kafamıza koyduğumuz sonuca ulaşamasak, yani rakibimizin kararlarını istediğimiz biçimde etkileyip, yönlendiremesek bile, bundan rakibimizin haberi olmayacaktır. Çünkü onun hiç bir zaman, bizim neyi hedeflediğimiz konusunda bir bilgisi yoktur. O halde yenilgiden ve mahçubiyetten korkmamıza da bir gerek kalmaz.

Bu sonuca ulaşmak için, konuşmanın baş aktörü rolüne, rakibimizi oturtmak zorundayız. Böyle bir durum, size belki biraz alışılmamış gibi gelebilir. Onun için şimdi size, hayatınızda her zaman uygulamanız ve kullanmanız mümkün olan altı adet öneri sunmak istiyorum:

1. Konuşmanıza, rakibinizin herhangi pozitif bir yönünü överek ve öne çıkararak başlayın. Böylece otomatikman rakibiniz, konuşmanın baş aktörü durumuna geçecektir. Karısının ve çocuklarının nasıl olduklarını sorun. Kravatını ya da elbisesini övün ve onun hoşlanacağı bir davranışını çok beğendiğinizi belirtin.

2. Bu yolla oluşan pozitif atmosferi, geliştirmeye devam edin. Ama bu arada kendinizi ön plana çıkarmayın. Bırakın orada hep rakibiniz kalsın. Belki başta aklına "bu kişi benden ne istiyor da, beni böylesine methediyor?" sorusu gelse bile, kendiniz için hiç bir talepte bulunmayarak, onun bu endişesini giderin.

3. Rakibinizin ilgisini çekecek bir konuda ona sorular sorarak, olumlu atmosferi canlı tutun. Bu konunun, sizin asıl ilgilendiğiniz konu ile uzaktan bir ilişkisi olması da, iyi olur. Rakibin ilgilendiği konuyu derinlemesine ele alırken, orada söylenenlerden, kendi konunuza atlayabileceğiniz ipuçları bulma-

ya çalışın.

4. Böyle bir ipucu yakaladığınızda, aklınızdaki mesajı gündeme getirmeye başlayabilirsiniz. Ama bunu hiç bir zaman "ben istiyorum ki" ya da "bence doğru olan" gibi sözcüklerle aktarmayın. Ulaşmak istediğiniz konu, sizin için ne kadar önemli ve hayatî bile olsa, sanki hiç de önemsemiyormuş gibi davranmalısınız. Manipulasyonun amacı, o hedefi siz istiyormuş gibi değil de, sanki rakibinizin arzusu o yöndeymiş ve sizi böyle davranmaya iten de kendisiymiş gibi göstermektir. Bu nedenle yalnızca gerekli olan şeyleri söyleyin ve sözünüzü: "Sen buna ne dersin?" gibi bir karşı soru ile bitirin.

5. Rakibiniz, konuyu reddeder bir tavra girerse, ona buradan sağlayabileceği yararları sıralayın. Bu arada, bazı olumsuz yönleri de belirtin. Ama bunların, yararlara oranla daha güçsüz veriler olmasına dikkat edin. Böylece rakibinizde, artı ve eksiler arasından bir seçim yaptığı imajını uyandırır ve alacağı karar konusunda, seçici davranmanın rahatlığını hissettirirsiniz.

6. Eğer hâlâ, önerinizi kabul etmemekte direniyorsa, konuşmayı kesin. Ama sonucu açık bırakın ve sözünüzü "bunu bir daha konuşuruz" ya da "bu konuyu bir kere daha düşünsen iyi olur" gibi bir öneri ile bitirin. Artık onun bu konuyu niçin kabul etmediğini ve bakış açısını iyice öğrenmiş durumdasınız. Geri çekilin ve nerede bir hata yapmış olabileceğinizi düşünün. Kendinizi gelecek konuşmaya hazırlayın. Çünkü her zaman, daha ilk girişimde başarılı olmayı bekleyemeyiz.

Bu altı öneriyi iyice ezberlemeniz ya da not defterinize yazarak, arasıra göz atmanız ve ilk fırsatta uygulamaya çalışmanız, her konuşma öncesinde içinizde doğabilecek olan endişe ve korkuları önlemenin, en kolay yoludur. Herşeyi, her zaman ve herkesle konuşmak mümkün değildir. Ama eğer bir konuşmada kendinizi merkez kişi ya da baş aktör yapmaz ve o pozisyona rakibinizi getirebilirseniz, hem yenilgi korkunuzu daha

baştan yok eder, hem de herşeyi rahatlıkla konuşabilirsiniz

Bir konuşmayı kendi yararınız doğrultusunda sürdürebilmenizi sağlayacak dört etkili yöntem

Hatırlarsanız bu bölüme: "Manipulasyonun en etkili aracı dildir" diye başlamıştık. İnsanların çoğu, dilin ve konuşmanın ikna etme konusunda ne denli etkili olabildiğini bilmezler. Genellikle bizler, hedefe varmak için tek bir biçimi, yani direkt ve dolaysız yolu seçeriz. Sözlerimize "evet", "hayır", "bunu böyle yap" ya da "sana nasıl söylüyorsam o kadar, sözü uzatma" gibi terimler hâkimdir. Eğer bu yolla başarıya ulaşamaz ve istediğimiz sonucu elde edemezsek, suçu hemen rakipte aramayı da alışkanlık haline getirmişizdir. Bazen de sözümüzü kabul ettirmek için, otorite gücümüzü kullanmayı deneriz. Evet, bu da bir yöntemdir ama, hem herkesin her zaman uygulama imkânı yoktur, hem de uzun vadede başarısız olma şansı çok yüksektir.

Şu ana kadar dil ve konuşma üzerine söylediklerimiz, üçüncü manipulasyon kuralında ele aldığımız "ambalaj" konusunu tamamlar niteliktedir. Çünkü kafanızdaki hedefi, konuşmalarınızla ne kadar güzel "paketleyebilirseniz", rakibinizi etki altına almanız da, o kadar kolay olacaktır.

Başka türlü söyleyecek olursak; ele aldığınız ve işlediğiniz konu çok önemli, çok etkili ya da çok değerli olabilir. Ama siz bunu aynı önemde ambalajlayamıyor ve aynı etkide başkalarına sunamıyorsanız, hiç kimse onun değerinin farkına varamaz. Yani başkalarının olaya bakışı ve önem (ya da değer) verişi, sizin onu sunuşunuza bağlıdır. Ayrıca sizin bu konuya olan inancınız ve bağlılığınızdan çok, rakiplerinizin onunla ilgili neler düşündükleri daha önemlidir. Bu durum, bir önceki bölümde açıklamaya çalıştığımız, rakibi manipulatif bir amaca yönelik bir konuşmanın merkezi haline getirmek konusunun değerini de bir kez daha vurgulamaktadır.

Günlük yaşantımızda, kendimize ve yaptıklarımıza, oldu-

ğundan daha fazla bir değer ve önem vermeye çalışırız. Hatta kendimizi başkalarının gözünde daha da değerli kılmak için, kılık-kıyafetimizi ve davranışlarımızı bile değiştiririz. Belki hiç de öyle modern olmamamıza rağmen, modaya uygun bir elbise giyer, saç biçimimizi ve kravatımızı bile moda olan biçimler arasından seçeriz. Olduğumuzdan başka görünmeye gayret ederken, yalnızca dış görünüşümüzü değil, fikir ve düşüncelerimizi de modaya uydururuz. Böylece, dış çevrede uyandırmayı düşündüğümüz imajı kuvvetlendirmeye gayret ederiz. Bu durumda, üzerinde en çok durulan konu, söylediklerimiz ile karşımızdaki insanlarda uyandırdığımız etkinin istenilen biçimde olup, olmadığıdır. "Yeterince inandırıcı olabildim mi?" "Söylediklerime inandılar mı acaba?" "Beni ciddiye alıyorlar mı?" gibi sorular, aklımızı kurcalar, dururlar. Kısaca, bizim için en önemli şey: Konuşma öğesini doğru biçimde kullanıp, diğer insanlar üzerinde arzuladığımız etkiyi yaratmaktır. Bunu başarabilmek için, yararlanabileceğimiz belli başlı dört imkân vardır:

1. Bir kez "hayır" demek yerine, on kez "evet" demek daha iyidir

Genellikle, katılmadığımız bir karar ya da bir durumla karşılaştığımızda, olayı kesin "hayır" cevabı ile bitirmeyi tercih ederiz. Böylelikle de bu olay, bizim açımızdan kapanmış olur. Artık ondan uzaklaşmak kolaydır ve bu konu, bizim için bir yük ya da sorun olmaktan çıkmıştır. Peki ama, aynı duruma bir de bizi etkilemek amacıyla bu işe kalkışan ve böylece kendisine avantajlı bir konum sağlamaya çalışan kişi açısından bakacak olursak, neler görürüz acaba?

Yanımızdan, yenilgiye uğradığı duygusu ile ayrılacağı kesindir. Belki bu durumu ciddiye almayacaktır. Ama büyük bir ihtimalle kendisini aşağılanmış hissedecek ve daha sonra bizden bu durumun acısını çıkarmaya çalışacaktır. Günün birinde, bizim onu etkilemek istediğimiz bir durumda da, bütün ça-

balarımıza rağmen, görüşlerimize katılmamasını beklemek normal olacaktır. Çünkü bizim ona sunduğumuz avantajlar ve etkileme yöntemleri ile gerçekten ilgilenmek yerine, kafasının içinde yer etmiş olan: "Şimdi elime düştün, sıra bende. Sana aynı cevabı vereyim de gör" düşüncesi ile hareket etmeyi seçecektir.

Sanırım, böylesi olaylar ile hepiniz en az bir kez karşılaşmışsınızdır. Böyle ters ve reddedici davranmanın, pek bir işe yaramadığına inanmaya başladığımdan beri, bir arkadaşımın şu sözlerini uygulamaya çalışmaktayım: "Hayır sözcüğü bana, yaralayıcı ve açık bir kapı bırakmadan işi bitirici bir özelliğe sahipmiş gibi geliyor. Karşımızdaki insanla aramızdaki ilişkiyi anında kesip, kopartıyor. Oysa "evet", insanlar arasındaki ilişkileri geliştirici, yapıcı ve birleştirici bir özellik taşıyor. Karşınızdaki insan farklı bir görüşte bile olsa, sizinle olan ilişkisinde bir kopma olmuyor. Bu nedenle görüşünüz "hayır" bile olsa, onu "evet" ambalajında sunun. "Hayır" diyerek, kestirip atmak yerine: "Evet, tamamen size katılıyorum, ama..." ya da "evet bu çok doğru, ancak..." gibi yaklaşımlarda bulunmak, size hedefe ulaşma yolunda yardımcı olur.

2. Rakibi, eski bir taktikle, yani "blöf" yaparak etkileyin

Bazen bir kimseden öğrenmemiz gereken bir bilgi ya da bir enformasyon olmasına rağmen, bu kişi bize bunu aktarmak istemeyebilir. Onu kendiliğinden konuşmaya razı edemeyiz, sorduğumuz sorulara da tatmin edici cevaplar alamayız. Bu durum özellikle, sorulara cevap vermek istemeyen kimselerle röportaj yapan gazetecilerin başına gelir. Tecrübeli muhabirler böyle bir durumda, tıpkı bir poker oyuncusu gibi davranırlar, yani blöf yaparlar. Sanki konuştukları kişinin aleyhinde bazı gizli şeyleri biliyormuş gibi bir tutum içine girerler:

"Duyduğuma göre, siz..." ya da "sizin, için ..... diyorlar, doğru mu acaba?" gibi yaklaşımlarla, konuyu istedikleri alana getirmeyi başarırlar. Yapılan denemeler, bu taktiğin iyi uygu-

landığında, sonuç verdiğini göstermiştir. Rakip, kendini savunmak zorunda kaldığını hissettiği için, haklı çıkmaya çalışırken, söylemek istemediklerini de, ağzından kaçırmak durumunda olmaktadır.

3. Rakibin hayal gücüne hitap edin ve sizin ona kabul ettirmek istediğiniz şeyi, gözlerinin önünde canlandırmasını sağlayın

Reklamcılıkta eski bir kural vardır. Bu kural şöyle der: "Anlamlı bir resim (ya da görüntü) bin sözcüğe bedeldir." Aynı kural, manipulasyon oyununda da geçerlidir. Bu nedenle, bazı durumlarda rakibinize kabul ettirmeyi düşündüğünüz şeyi, onun hayal edebilmesini sağlamanız gerekebilir.

Gazetede sayfalarca bir haber okuduğumuzu varsayalım. Bir de aynı haberin, yalnızca 60 saniyelik televizyon filmini gördüğümüzü düşünelim. Acaba hangisi hafızamızda daha iyi yer etmiştir dersiniz? Hiç şüphesiz, televizyondaki haber daha kalıcı olmuştur. Ama karşılıklı bir sohbet sırasında, elimizde böyle bir film gösterme imkânı yoktur. Bu nedenle, rakibi etkilemek için yapabileceğimiz tek şey, onun hayal gücünü harekete geçirerek, anlattığımız konuyu, gözlerinin önünde canlandırabilmesini sağlamaktır.

Yıllarca önce, mahkeme salonunda bir davayı izlerken yaşadığım olay, hâlâ gözlerimin önünden gitmez. Sanık, bir trafik kazasına sebebiyet vermesi nedeniyle, suçlanıyordu. Hâkimin, durumun yeniden anlatılması talebi üzerine taraflar birbirleriyle çelişen ifadeler verince, sanık, hâkimin masasına doğru yürüdü ve cebinden bir kaç kibrit çöpü ile bozuk para çıkardı. Bunları hâkimin önündeki masanın üzerine dizerek: "Bakın hâkim bey, bu benim arabam, şu üç bozuk para da yolun kenarında duran üç tane yaya" diye olayı anlatmaya başladı. Bunun üzerine, suçlayan tarafın avukatı da masaya yaklaştı ve diğer araç niyetine, bir kibrit çöpü de o koydu. Daha hâkimin bir şey söylemesine fırsat kalmadan, sanık masanın üzerini kaza ma-

halli haline getirmişti. Olay öylesine renkli bir hale gelmişti ki, iki tarafın avukatları da masanın başında toplandılar. Oraya konulmuş olan paralar ve kibrit çöplerini hareket ettirerek, olayı tartışmayı başladılar. Kısaca, sanık kendi düşüncelerini daha iyi anlatıp, kendini savunabilmek için, çok basit araçlarla, olayı hâkimin gözlerinin önünde canlandırmayı başarmıştı.

Siz de, benzeri durumlarda, inandırıcı olabilmek amacıyla, sözlerinizi bu türlü görüntülü örneklerle desteklemekten çekinmeyin.

4. Ayrıntıları, çok önemliymiş gibi göstererek, rakibi şaşırtın.

Manipulasyon oyununda, kişiler birbirlerini karşılıklı olarak etkilemek ve ikna etmek için çabalarken, rakibe kendi taktiğini kabul ettirebilen taraf, büyük bir avantaj elde eder. Bu konuda politikacıların kullandığı ve rakiplerini tedirginliğe yönelten bir taktik vardır.

Rakip, bütün delillerini tesbit ettiği ve karşı çıkılması mümkün olmayan bir konuyu gündeme getirdiğinde, kendisini güvende hissedecektir. Çünkü karşısına, aynı güçte başka bir delil çıkartılması söz konusu değildir.

Bu durumda, bizi utançtan kurtaracak tek çare, yapılacak olan küçük bir hiledir. Rakibin ortaya koyduğu konuya hiç değinmeden, itiraz edilebilecek olan küçük bir ayrıntı bulup, bunun üzerine yüklenilmelidir. Şöyle bir karşı çıkışın, rakibi şaşırtacağından hiç kuşkunuz olmasın: "Evet, söylediklerniz gerçekten de etkileyici. Bunu ifade ediş biçiminizi beğendiğimi de eklemeliyim. Ama, atladığınız küçük bir nokta var. Belki bu, ilk anda basit bir detay gibi gözükebilir. Ancak, bütünün, bu detayların birleşmesinden oluştuğunu da, unutmayın. Atladığınız noktanın, bütün tezinizi çürütecek bir delil olduğunun farkında mısınız?"

Rakibiniz, bu sözler üzerine merakla, sizin hangi ayrıntıya değineceğinizi beklemeye başlayacaktır. Düşünceleri, konsan-

tre olduğu konudan kopmuş ve başka bir alana kaymıştır. Artık burada ustalık size düşmektedir. Ele geçirdiğiniz bu ayrıntıyı, nasıl ve ne kadar etkileyici bir biçimde sunarsanız, tartışmanın odak noktasını rakibinizin istediği alandan, sizin tercih ettiğiniz bir alana aktarmanız o kadar kolay bir hale gelecektir.

Burada verdiğimiz dört örnek, aslında uygulanabilecek bir çok ihtimal arasından seçilmiş olan bir kaç tanesidir. Konuşmanın, bir manipulasyon aracı olarak kullanılması, herkesin kendi stiline uygun biçimler alarak, çok çeşitli görünümlere bürünebilir.

Sekizinci ve sonuncu manipulasyon kuralının, konuşmanın ve dilin bilinçli ve de hedefe yönelik biçimde kullanılmasına ayrılmış olması, bir rastlantı değildir. Elimizdeki imkânları ne kadar başarı ile kullanabilirsek, size bu kitapta anlattığımız yöntemlerden de o denli faydalanabiliriz. Yalnızca okumak değil, bunları hayatın içinde ve pratikte de kullanabilmek; en azından, bize karşı kullanıldığında farkına varabilmek gerekir. Sonuç olarak, şunu söylemeliyim: Manipulasyon oyununda başarılı olabilmek ve rakiplerimizi, istediğimiz doğrultuda etkileyip, yönlendirebilmek, yani onları kullanabilmek için:

1. Sürekli olarak içinde yaşadığımız manipulasyon oyununun öğeleri arasındaki bağlantıları, yani sistemin nasıl işlediğini bilmek ve ayrıca

2. Bu bilgiyi pratiğe, yani uygulamaya dökerek, kullanabilecek tecrübeye sahip olmak gerekmektedir.

Sonsöz

Bu kitabı, başta da belirttiğim gibi, birkaç sayfasını okuyup, bir kenara bırakmanız için yazmadım. Eğer kitaptan yararlanmak istiyorsanız, onu ara sıra yeniden okuyun. Böylece hergün, sürekli olarak karşı karşıya geldiğiniz rakiplerinizle manipulasyon oyununu oynarken, bazı yeni güçler ve bilgiler edinme şansınız artar.

Kendinizi, usta manipulasyoncular tarafından çevrilmiş ve çaresiz olarak, onların yönlendirdikleri biçimde yaşamak zo-

runda bulunan "küçük ve zayıf" bireyler olarak görmeyin. İşte bizi asıl güçsüz ve edilgen kılan, bu türlü korkuların içinde kalmak ve bir kenara sinmektir. Çünkü üzerimizdeki bu manipulatif etki ile nasıl mücadele edeceğimizi bilememekteyiz. İşte bu kitap size, manipulasyon oyununun kurallarını göstererek, bunları kendi lehinize nasıl kullanabileceğiniz konusunda öneriler getirmektedir. Böylece siz de, "oyunu kurallarına göre oynamak" şansına sahip olmaktasınız. Bu durumun, cesaretinizi arttırıcı bir etki yapacağını umuyorum.

Bugüne dek manipulasyon oyunu konusunda böyle kapsamlı bir bilgiye ulaşmamış olan bir kimsenin, kısa sürede, burada anlatılanları uygulamaya geçirmesini beklemek, yanlış olur. Bu, çok önemli de değildir. Asıl hedefimiz, önce herkesin, oyunun işleyiş biçimini öğrenmesi sonra da kendi tipine, karakterine, stiline ve kalitesine uygun olan uygulamaları kendisinin bulmasını sağlamaktır. Bir kimsenin, kendi hedeflerinden birisini bile mükemmele ulaştırabilmesi, o insanın hayatında çok önemli ve olumlu değişiklikler yaratacaktır.

Kitabımız ve ileri sürdüğümüz fikirler, bilimsel olma iddiasında ve isteğinde değildir. Burada anlattıklarımız, bu alan kendi çevremdeki insanlarla olan ilişkilerimin ve kendi yaşadıklarımın bir sonucudur.